



Tipo de documento: Tesis de Maestría

Título del documento: La heterogeneidad del empleo en la Argentina 2008-2011: una explicación a partir de los rasgos productivos y las relaciones sectoriales

Autores (en el caso de tesis y directores):

Mariana Fernández Massi

Pablo Ernesto Pérez, dir.

Datos de edición (fecha, editorial, lugar,

fecha de defensa para el caso de tesis): 2015

Documento disponible para su consulta y descarga en el Repositorio Digital Institucional de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires.
Para más información consulte: <http://repositorio.sociales.uba.ar/>

Esta obra está bajo una licencia Creative Commons Argentina.
Atribución-No comercial-Sin obras derivadas 4.0 (CC BY 4.0 AR)



La imagen se puede sacar de aca: https://creativecommons.org/choose/?lang=es_AR



Mariana Fernández Massi

**La heterogeneidad del empleo en la Argentina 2008-2011.
Una explicación a partir de los rasgos productivos y las relaciones
sectoriales**

(Volumen único)

Tesis para optar al título de Magíster en Ciencias Sociales del Trabajo
Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de Buenos Aires



Director: Pablo E. Pérez

Buenos Aires

2015

RESUMEN

Esta tesis tiene como objetivo principal *analizar las características del empleo en Argentina en el período 2008-2011 dando cuenta de su heterogeneidad y la relación del mismo con la dinámica de acumulación*. Las preguntas que orientan la investigación son: ¿cuáles son las condiciones de empleo relevantes para definir la heterogeneidad laboral en Argentina? ¿qué sectores crean qué tipo de empleo? ¿cómo se vinculan entre sí sectores que ofrecen condiciones de empleo diferentes? ¿cómo repercute el nivel de productividad, el grado de apertura y el tamaño medio de establecimiento en las condiciones de empleo ofrecidas?

Habitualmente los estudios que abordan la heterogeneidad en las condiciones de empleo asocian este rasgo a la coexistencia de sectores productivos modernos y atrasados –esto es, a la heterogeneidad de la estructura productiva-. En estos estudios la escala de producción, como variable proxy de la productividad, constituye uno de los principales rasgos para comprender tal heterogeneidad. Sin embargo, esta perspectiva invisibiliza las conexiones existentes entre los distintos sectores productivos y de allí que otros enfoques centren su análisis en la integración entre los mismos para explicar las características de los empleos ofrecidos. Así, en esta tesis se distinguen por un lado aquellas explicaciones que consideran que los sectores atrasados funcionan con cierta *autonomía* del resto de la economía, y, por otro, aquellas que encuentran en su *integración* la clave para comprender la heterogeneidad de empleos. La investigación evalúa tales explicaciones, analizando las diferencias en las condiciones de empleo de los trabajadores asalariados a partir de las características de los sectores productivos y las relaciones establecidas entre los mismos.

Esta tesis de maestría constituye un primer paso en la investigación en base a la construcción de una tipología del tipo de puesto de empleo por sector. El abordaje es cuantitativo y se basa en datos de la Encuesta Permanente de Hogares. Mediante el análisis de componentes principales se identifican las dimensiones relevantes para analizar la heterogeneidad de los puestos de empleo y a partir de las mismas se traza un mapa de ramas de actividad a través del análisis de clasificación. Se identifican así cuatro segmentos según las condiciones de empleo medias de las ramas de actividad: i. alta inestabilidad e incumplimiento de derechos; ii. incumplimiento de derechos, baja calificación y bajos salarios; iii. jornada laboral flexible y muy altos salarios; iv. altos salarios, estabilidad y cumplimiento de derechos.

La caracterización de las ramas de actividad que componen cada segmento permite reconocer elementos vinculados a los enfoques de autonomía, así como a también otros referidos a los enfoques de integración. Se concluye que la escala de producción es sumamente relevante

para comprender las diferencias en la calidad del empleo entre segmentos, pero no es suficiente para explicarlas. Del análisis de los vínculos productivos entre las ramas de actividad se desprende que las relaciones más fuertes se dan entre ramas de un mismo segmento, pero también hay relaciones relevantes entre ramas de distintos segmentos. Así, se encuentran algunas evidencias que avalan los argumentos de autonomía entre segmentos pero también otras que se condicen con los argumentos la integración de los mismos. Tales resultados aportan interesantes matices a la discusión teórica en la que se enmarca la tesis, y se plasman en nuevas preguntas para continuar esta investigación.

Palabras clave: heterogeneidad de empleo; rasgos productivos; relaciones sectoriales

ABSTRACT

The main objective of this thesis is to *analyze the characteristics of employment in Argentina in the period 2008-2011 considering their heterogeneity and the relationship of it with the dynamics of accumulation.* The questions guiding the research are: What are the conditions of employment that are relevant to define labor heterogeneity in Argentina? What sectors create what kind of job? How are sectors that offer different employment conditions interlinked? How do the productivity level, the degree of openness and the average size of establishment affect the employment conditions offered?

Those studies addressing employment heterogeneity relate this feature to the coexistence of modern and outdated productive sectors, that is, to structural heterogeneity. In these studies, the scale of production, as a proxy for productivity, is one of the main features to understand this heterogeneity. However, this perspective makes the connections among the different productive sectors invisible, hence other approaches focus their analyses on the integration among them to explain the characteristics of the jobs offered. Thus, in this thesis I distinguish, on the one hand, those explanations which consider that outdated sectors produce with some *autonomy* from the rest of the economy, and on the other, those who find in their *integration* the key to understanding the heterogeneity of jobs. The research evaluates such explanations, analyzing the differences in the conditions of employment considering the characteristics of the productive sectors and the relationships among them.

This thesis is a first step in the research and it is based on the construction of a typology of employment by sector. The approach is quantitative and is based on data from the *Encuesta Permanente de Hogares* (Permanent Household Survey). The relevant dimensions to analyze the heterogeneity of employment positions are identified by principal component analysis, and from them a map of industries is drawn through classification analysis. Four segments are well

identified under the terms of average employment industries: i. High volatility and infringement of labour rights; ii. Infringement of labour rights, low-skilled and low wages; iii. Flexible working time and high salaries; iv. Higher wages, stability and fulfillment of labour rights.

The characterization of the industries included in each segment shows elements linked to the approaches of autonomy, as well as to others related to integration approaches. I conclude that the scale of production is highly relevant for understanding differences in job quality among segments, but not enough to explain them. The analysis of productive linkages among industries shows that the strongest relationships are among branches of the same segment, but there are significant relationships among branches of different segments. I present some evidence supporting the arguments of autonomy among segments but also other elements that are consistent with the arguments of integration. These results provide interesting nuances to the theoretical discussion in which the thesis is framed, and onto new questions to further develop this research.

Keywords: employment heterogeneity; productive features; inter-sector relations

ÍNDICE

RESUMEN	2
AGRADECIMIENTOS	7
[Introducción]	9
La calidad relativa como objeto de estudio: la heterogeneidad del empleo	10
La delimitación del tiempo y el espacio: Argentina 2008-2011	13
La construcción de la pregunta de investigación: de la culpa biográfica a la causa sistémica	15
[Capítulo 1] Los vínculos entre la estructura productiva y la estructura ocupacional: el debate teórico	22
1.1. La economía dual	23
1.1.1. Sector tradicional y sector moderno: el modelo de Lewis	23
1.1.2. Reformulaciones posteriores: la dualidad en el ámbito urbano	26
1.2. Heterogeneidad estructural y marginalidad	30
1.2.1. La heterogeneidad estructural como respuesta al dualismo	31
1.2.2. La marginalidad económica	33
1.3. El debate sobre el Sector Informal Urbano	36
1.3.1. La mirada de los organismos internacionales	37
1.3.2. La pequeña producción mercantil, un aporte neomarxista	40
1.3.3. El debate latinoamericano	45
1.4. Los abordajes de fin de siglo: economía informal	48
1.4.1. El Estado como causa: el <i>otro sendero</i> abierto por De Soto	49
1.4.2. Del sector a la cadena de valor. La informalización como estrategia de las grandes empresas	51
1.5. Apuntes para un marco conceptual	57
[Capítulo 2] La heterogeneidad del empleo en la Argentina	63
2.1. Revisión de los abordajes empíricos para la Argentina	63
2.1.1. ¿Cuáles son los rasgos del empleo relevantes para definir la heterogeneidad?	64
2.1.2. ¿Cómo se establece el vínculo con la estructura productiva y la calidad del empleo?	67
2.2. Perspectiva metodológica: una tipología estructural y articulada de las ramas de actividad	71
2.2.1. ¿Cómo articular el interés por la heterogeneidad del empleo con las explicaciones basadas en la estructura productiva?	71
2.2.2. ¿Cómo ordenar la heterogeneidad?	74
2.3. El universo bajo análisis: relevancia de los trabajadores asalariados en la estructura productiva	77
2.4. Dimensiones relevantes de la heterogeneidad	80

2.4.1. Variables relevantes en el análisis.....	81
2.4.2. Tres dimensiones de la heterogeneidad del empleo	85
2.5. Construcción de una tipología de los sectores de actividad.....	89
2.5.1. Análisis de clasificación: procedimiento y resultados.....	89
2.5.2. Tipología obtenida: una propuesta de segmentación.....	93
[Capítulo 3]_¿Evidencias de autonomía o integración? Un análisis de la tipología a partir de condiciones productivas y vínculos comerciales	99
3.1. Caracterización económica de los segmentos.....	100
3.1.1. El tamaño del establecimiento y la productividad.....	100
3.1.2. La relación con el comercio internacional	109
3.2. Análisis de los vínculos productivos entre los segmentos	113
3.2.1. La concentración económica	114
3.2.2. Las relaciones intersectoriales: análisis de los vínculos productivos.....	116
3.3. ¿Integración o autonomía?.....	128
[Consideraciones finales]	133
Pertinencia de los datos y el abordaje elegido.....	136
Implicancias del recorte en la definición del problema	137
A modo de síntesis.....	139
[Referencias bibliográficas]	144
[Anexo metodológico]	154

AGRADECIMIENTOS

Esta tesis está escrita en primera persona singular. Escribí casi todos los borradores en primera persona del plural, pero con una premisa del profesor del taller de escritura resonando en mi cabeza: si ese *nosotros* no está claramente identificado, su uso no responde más que a las inseguridades de la autora y a los vicios de escritura. Intenté entonces precisar ese *nosotros*.

Habitualmente ese nosotros refiere, cuanto menos, a la autora y al equipo de investigación en el cual se inserta. En efecto, el recorrido por la maestría no hubiese comenzado sin la confianza-casi-ciega inicial de Pablo para hacerme un lugar en este equipo. Y esta tesis no hubiese sido escrita sin su presencia cotidiana y la confianza mutua renovada en estos cuatro años. Si a veces su apoyo no alcanza para contrarrestar mis inseguridades académicas no es por escasez del primero, sino por la abundancia de las segundas.

Todas las ideas que dan cuerpo a esta tesis crecieron y maduraron en los encuentros – algunos más formales, otros hechos de un recreo- con Pablo, Mariana B., Julio, Demian, Marina, Julieta, Camila, Brenda, Anita, Anabel, Ana Paula, Martina, Facundo, Alejandro, Nicolás, Pablo G. y Federico. El cruce de las investigaciones de cada una/o inspiró varias reformulaciones de mis primeras ideas para esta tesis, iluminó aspectos del problema que no estaba considerando y, en particular nuestro pequeño *colectivo de tesis*, ayudó a deshacer nudos que trababan la escritura.

Cualquier proceso de investigación y la escritura de la tesis necesitan de ciertas condiciones materiales para llevarse a cabo, empezando por un lugar de trabajo. El Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL) ha sido ese lugar, pero fue la presencia cotidiana de quienes mencioné arriba junto a Pablo A., Irene, Felipe, Ale, Flavio, Marta, Marina, Graciela e Inés que ha llenado de vida, de contenido formativo, pero también emotivo, todo este tiempo que pasé en el CEIL. Dos becas de CONICET brindaron la oportunidad de dedicarme con exclusividad a mi formación de posgrado, y encontrar en el CEIL la contención necesaria para aprender el extraño oficio de investigar.

Presenté las ideas preliminares de esta tesis en distintos eventos académicos, y todos han dejado alguna huella en estas páginas. Pero en especial las Jornadas de Economía Crítica, y el enorme colectivo de la Sociedad de Economía Crítica, han enriquecido mi mirada sobre los temas laborales y, sobre todo, me han reconciliado con la Economía como disciplina desde la cual pensarlos. En particular, la lectura atenta de Facundo Barrera, Lisandro Levstein y Mariano Treacy de largos fragmentos de esta tesis y la enorme ayuda de Luciana Storti para resolver el

abordaje empírico del tercer capítulo son muestra de cuán fructífera es esta red que hemos conformado y de la cual me enorgullece muchísimo ser parte.

Las ideas aquí expuestas fueron creciendo durante mi paso también por distintas aulas. Los docentes y los compañeros de cada curso de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires que tomé han influido directa o indirectamente en el desarrollo de las mismas. La planificación de cada clase de los cursos de Estructura Económica Argentina y Mundial de la Universidad Nacional de Moreno, las dudas planteadas por los estudiantes, los intercambios con mis compañeros de cátedra fueron el ámbito ideal para repensar mis preguntas de investigación específicas en un contexto teórico y empírico más amplio. En las aulas del Bachillerato Popular Vientos del Pueblo se resignificó todo aquello que creía saber sobre el mundo del trabajo. Sus estudiantes y docentes me han ofrecido las mejores respuestas a la pregunta sobre la pertinencia y relevancia del problema de investigación abordado en esta tesis.

Andrés debió lidiar con un doble rol, el de ser un lector calificado para los borradores de cada capítulo, y regulador de mis euforias y depresiones según el avance de cada día. Ambos los ejerció con compañerismo, amor y buen humor. Titina, Néstor, Eliana y Emilia brindaron, como siempre, la contención y el amor incondicional para que cada decisión que tome sea con total libertad y con enorme respaldo, desde una mudanza a Buenos Aires hasta cómo resolver trivialidades cotidianas.

Todos ellos fueron necesarios para que escriba esta tesis. Sin embargo, no todas estas personas acordarían con cada cosa dicha aquí, incluso no todas estas personas la han leído. Entendí entonces que el resultado de ese proceso de construcción colectiva del que yo quería dar cuenta con ese *nosotros*, no es estrictamente esta tesis, sino yo misma. Un resultado aun inconcluso –afortunadamente-, y por cuyos defectos no podría responsabilizar a ninguna de las personas mencionadas. No soy la misma economista, la misma investigadora-en-formación, la misma estudiante, la misma docente, ni la misma persona que empezó este proceso en 2011. Por todo lo aprendido de aquel tiempo a esta parte, es que estoy profundamente agradecida a cada una de las personas responsables de hacer que todo este tiempo haya valido tanto la pena. Es entonces desde este *yo* construido entre tantos, que fue escrita esta tesis.

[Introducción]

Las estructuras ocupacionales contemporáneas presentan una importante heterogeneidad en las condiciones laborales. Este rasgo ha sido resaltado en la literatura económica y sociológica para discutir con la noción de un mercado laboral homogéneo que predominaba hacia mediados del siglo XX en la teoría económica ortodoxa. En la década del 90, estos estudios perdieron terreno ante aquellos que analizaban un proceso de *precarización generalizada*, que auguraban un deterioro similar de las condiciones de empleo para el conjunto de los trabajadores (Fine, 1998). Sin embargo, el proceso de precarización no afecta en forma uniforme toda la estructura ocupacional (Petit, 2006). Así, se identifican diferentes segmentos del mercado laboral caracterizados por ofrecer distintas condiciones de empleo, y se proponen al respecto distintas miradas acerca de los factores que determinan su existencia.

Habitualmente en los estudios que abordan la heterogeneidad en las condiciones de empleo se asocia este rasgo a la coexistencia de sectores productivos modernos y atrasados –esto es, a la heterogeneidad de la estructura productiva-. Sin embargo, esta perspectiva invisibiliza las conexiones existentes entre los distintos sectores productivos. De allí que otros enfoques centren su análisis en la integración entre los mismos para explicar las características de los empleos ofrecidos.

En esta tesis se distinguen, por un lado, aquellas explicaciones que consideran que los sectores atrasados funcionan con cierta autonomía del resto de la economía y, por otro, aquellas que encuentran en su integración la clave para comprender la heterogeneidad de empleos. Me referiré a las primeras como *enfoques de autonomía*, y a las segundas como *enfoques de integración*. La investigación se propone evaluar tales explicaciones, analizando las diferencias en las condiciones de empleo de los trabajadores asalariados a partir de las características de los sectores productivos en que están insertos y las relaciones establecidas entre los mismos en la Argentina contemporánea.

Las preguntas que orientan la investigación son: ¿qué tipo de puestos de empleo crea esta estructura productiva? ¿cómo trazar el vínculo entre las características de la estructura productiva y las características de los puestos de empleo? Esta tesis de maestría constituye un primer paso para dar respuesta a tales preguntas. Se propone, por un lado, identificar qué condiciones de empleo ofrecen los distintos sectores de la estructura productiva argentina contemporánea y, por otro, establecer algunas relaciones entre las características de la acumulación en los mismos y el

tipo de empleo generado. La investigación refiere a la estructura productiva y ocupacional argentina, desde un abordaje sincrónico que se circunscribe al período 2008-2011.

A modo de introducción dedicaré algunas páginas a explicitar los puntos de partida de la investigación: ¿qué estudiar? ¿en qué espacio y qué tiempo? ¿con qué enfoques teóricos dialogar? Todos ellos están condensados en el título de esta tesis, por lo cual se presentan en el mismo orden que tienen allí: el estudio de la heterogeneidad del empleo en Argentina durante 2008-2011 a partir de las explicaciones basadas en los rasgos productivos y las relaciones intersectoriales – esto es, en la estructura productiva-. Finalmente, se expone la estructura de la tesis.

▪ **La calidad relativa como objeto de estudio: la heterogeneidad del empleo**

A lo largo del camino que condujo a esta tesis recurrí a varios conceptos que daban cuenta del problema que pretendía abordar. El punto de partida fue poder comprender de qué modo la estructura productiva moldeaba la estructura ocupacional, no en lo que respecta al nivel de empleo, sino a su calidad. Pero esta pregunta atraviesa distintos debates, que involucran conceptos diferentes y perspectivas teóricas y metodológicas diversas.

En el estudio de las características de los puestos de empleo se destacan, en particular, las discusiones en torno a la noción de informalidad, centradas en las economías latinoamericanas (De Soto, 1987; Cortés, 2000; Tokman, 2001), y a la noción de precariedad, de raíz europea pero con amplia difusión en la región (Galín, 1986; Pok, 1992; Neffa, 2008).

El debate sobre informalidad ha sido muy fructífero y ha prestado especial atención a la estructura productiva. Por eso, en gran medida el primer capítulo se estructura en torno a ese debate. Sin embargo, en la definición de sector informal se asocia al sector asalariado con el sector formal, sin reconocer su heterogeneidad. En efecto, actualmente se utiliza el término empleo informal para dar cuenta de un problema del empleo que alcanza a ocupados en empresas constituidas formalmente (Husmanns, 2004).

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

Más allá de estas cuestiones, el principal desajuste de este concepto con mis preguntas de investigación radica en su carácter dicotómico: un empleo puede ser formal o informal; y esta distinción no solo depende de la normativa laboral vigente, sino que además se condice con una mirada también dicotómica de la estructura productiva.

El concepto de precariedad refiere a la desestabilización de las relaciones asalariadas. Si bien el aspecto clave en su definición es la pérdida de estabilidad, refiere, en términos más amplios, a la degradación de las condiciones laborales conquistadas fundamentalmente en la primera mitad del siglo XX –aquellas propias del “empleo típico” del fordismo-. Surge en Europa, donde la relación salarial estaba muy extendida y las instituciones protectorias del trabajador alcanzaban un gran desarrollo. En Argentina, sin embargo, el empleo “típico” fue una idea tan potente que sobrevivió a la condición laboral misma: gran parte de la clase trabajadora actual no ha tenido empleos de esa clase a lo largo de toda su trayectoria laboral, sin embargo, sigue siendo la referencia con la cual contrastar los empleos reales de hoy.

A diferencia del concepto de informalidad, que desde su definición plantea una dicotomía entre dos tipos de empleo que coexisten, la precariedad suele analizarse como un proceso generalizado¹. Sin embargo, diversos autores enfatizan la pertinencia de comprender tal proceso de precarización a partir de las teorías de segmentación, ya que el mismo no ha afectado a todos los trabajadores por igual². Estas perspectivas me permitieron precisar el problema de investigación: esta tesis no busca comprender por qué el empleo generado es informal o precario; sino por qué algunos lo son más que otros. Esta redefinición condujo a los debates sobre segmentación y sobre heterogeneidad del empleo.

A partir de la revisión de la literatura sobre segmentación es posible identificar dos acepciones: i. una referida a la existencia de pautas diferenciadas en la determinación del salario y de las condiciones de empleo entre diferentes estratos; ii. otra que, reconociendo tales pautas diferenciadas, resalta la restricción a la movilidad entre segmentos (Persia, 2005). Aquí haré referencia solo a la primera, que se condice con la idea de heterogeneidad del empleo.

¹ Si bien en estudios recientes sobre Argentina es habitual también que se utilice el término precariedad e informalidad en forma indistinta y operacionalizado en ambos casos como la condición de registro ante la seguridad social.

² Para el caso francés ver Petit (2006), para el caso español Prieto (2009), para el caso norteamericano Hudson (2007).

Las corrientes segmentacionistas centradas en los mercados de trabajo de países desarrollados han planteado como principales causas de tal estructura factores tecnológicos y la inestabilidad del mercado de bienes (Piore, 1980) y la organización del capital monopólico y sus formas de control del proceso de trabajo (Edwards, 1979). Los estudios latinoamericanos, en cambio, consideran que en la región tales factores refuerzan la segmentación pero no la originan (Espino Rabanal, 2001). Para explicar la causa se recurre a los análisis sobre la estructura productiva de mediados de siglo XX, que enfatizan su carácter heterogéneo diferenciando un sector de alta productividad, moderno y dinámico, de otro de baja productividad y tradicional (Souza y Tokman, 1976a). Así, las diferencias entre segmentos del mercado de trabajo han estado asentadas sobre las dicotomías formuladas en debates previos: sector formal/informal; sector moderno/sector tradicional.

El análisis de segmentación latinoamericano ha recibido dos críticas que resultan relevantes como punto de partida para este trabajo: i. la existencia de dos sectores es una sobresimplificación de un mercado de trabajo complejo; ii. la definición a priori de los sectores vinculados a cada segmento resulta arbitrario. Por eso en esta tesis se propone un diseño que reconozca distintos aspectos del empleo relevantes para comprender la heterogeneidad y se definen los segmentos en base a ellas. De este modo se transita el camino inverso al que habitualmente ordena los estudios de segmentación en Argentina definiendo los segmentos a partir de las características del empleo, para posteriormente indagar en las causas que subyacen a esa estructuración.

Las particularidades de Argentina, que se desarrollarán a continuación, hacen que tanto los debates y conceptos propios de la región como otros gestados en países desarrollados tengan cierto asidero. Así, la tesis ha estado atravesada por la dificultad de no poder optar por una única conceptualización, sino requerir de los aportes ofrecidos en base a distintos conceptos que refieren a la calidad del empleo y su heterogeneidad. En base a los mismos se construyó la primera hipótesis de investigación. La misma asume que en el contexto argentino el cumplimiento de derechos laborales individuales –habitualmente condensados en la condición de registro- es el principal aspecto a considerar para diferenciar los puestos de empleo. Sin embargo, la distinción entre sectores que ofrecen empleos formales e informales, habitualmente utilizada en la bibliografía local, no resulta suficiente para dar cuenta de las heterogeneidades del mercado laboral argentino. Por ende, la incorporación de aspectos vinculados al salario, la jornada laboral, el tipo de contrato y/o la calificación de las tareas desarrolladas permite identificar segmentos con diferente grado y diversas formas de expresión del deterioro de las condiciones de empleo.

Superar una caracterización dicotómica de los puestos de empleo permite además el diálogo entre quienes discuten el problema de la informalidad, precariedad o, en términos más genéricos, de calidad del empleo y quienes analizan las estructuras y entramados productivos. Cuestiones que no siempre se incluyen en una caracterización de los empleos, como la flexibilización de la jornada laboral (anualización de la jornada, turnos rotativos, etc.) pueden permitir un doble movimiento: poder comprender los problemas de empleo como un fenómeno común al conjunto de los trabajadores, pero que tiene formas de expresión y resonancias diferenciales entre ciertos grupos. La identificación de esas formas de expresión con sectores de actividad específicos permite indagar en cómo inciden los rasgos productivos de cada sector y los vínculos que entre los mismos se establecen en la heterogeneidad del empleo.

▪ **La delimitación del tiempo y el espacio: Argentina 2008-2011**

Más allá del obvio interés por el ámbito en el cual estudio e investigo, el abordaje de las preguntas de investigación propuestas a partir del caso argentino guarda un interés teórico particular. En gran parte de la bibliografía que se revisa en el primer capítulo Argentina suele mencionarse como un caso particular en América Latina. A fines de los 60 y principios de los 70 los estudios sobre los problemas de empleo en los países subdesarrollados dejaron de centrarse únicamente en la desocupación para visibilizar la subocupación encubierta. Así, se reconoció que buena parte de la población activa contaba con una ocupación, pero de baja productividad, mal remunerada e incluso redundante, asociadas generalmente al cuentapropismo. Sin embargo, en Argentina la tasa de asalarización y los salarios resultaban elevados respecto a la mayoría de los países de la región, e incluso las brechas de ingreso entre sectores y calificaciones eran menores.

Altimir y Beccaria (1999) señalan que a mediados de los 70 las tasas de subocupación encubierta en Argentina eran menores a la mayoría de los países en desarrollo. Incluso, la migración de trabajadores procedentes de países limítrofes era interpretada como una expresión de la insuficiencia de mano de obra, contrariamente al diagnóstico esbozado para la región sobre la incapacidad de absorber al conjunto de la población activa. Los autores sostienen que en el país “se advertían evidentes signos de segmentación pero también se encontraba más integrado que lo que resulta usual en América Latina” (Altimir y Beccaria, 1999: 11).

En efecto, Argentina mostraba también indicadores de urbanización e industrialización más altos que los de la región. La industria tuvo un importante crecimiento durante la primera mitad del siglo XX, y luego, durante 1950-1970 continuó ganando participación en el producto, aunque no en el empleo –pues el crecimiento industrial se dio también junto a un incremento de la productividad y del empleo en actividades terciarias- (Marshall, 2012).

Así, en los debates generales sobre el desarrollo y también en los más específicos sobre la industrialización y el empleo, Argentina es presentada como una *excepción a medias* en América Latina. De allí que resulten pertinentes tanto las discusiones sobre los problemas de empleo de la región, como también otras propias de países desarrollados. Por eso considero necesario reajustar los esquemas analíticos y evaluar las particularidades de la Argentina en relación a unas y otras miradas.

El recorte temporal dispuesto por esta investigación responde a que durante el quinquenio previo el mercado de trabajo local mostró un gran dinamismo, con crecimiento de la ocupación y mejoras en las condiciones de empleo. Entre 2008 y 2011 la creación de puestos de empleo se estabiliza, con una elasticidad empleo-producto moderada y cierto crecimiento de la productividad (Marshall y Perelman, 2013). Así, el análisis de estos cuatro años permite evaluar la estructura resultante luego del dinamismo previo³.

Si bien se ha delimitado un período acotado en el cual analizar las condiciones de empleo, el propósito de la investigación es estudiar su relación con un aspecto estructural que, como tal, no se modifica sustancialmente en pocos años. A lo largo de la primera década del siglo XXI los cambios, fundamentalmente cuantitativos, en el empleo han sido notables. Por ende, es preciso considerar temporalidades distintas para el análisis del empleo y la estructura productiva.

La rápida y sostenida creación de puestos de trabajo puede explicarse fundamentalmente por las políticas macroeconómicas aplicadas y la expansión sostenida de la actividad. Así lo han hecho, con distinto énfasis, tanto los autores afines a los gobiernos que se sucedieron desde 2003 como sus críticos (Palomino, 2007; Feliz y Pérez, 2007; Frenkel y Rapetti, 2008; Panigo y Neffa, 2009; Arceo y Gonzalez, 2011; Salvia y Gutiérrez Ageitos, 2013). Claro que el efecto no ha sido solo cuantitativo, sino que también han mejorado indicadores que refieren a la calidad del empleo creado, e incluso se han modificado varios aspectos de la legislación laboral de la década previa⁴.

³ El período comprende el año 2009, en el cual no solo se detuvo el crecimiento del empleo, sino que incluso hubo un leve aumento del desempleo. El propósito del trabajo no es estudiar los efectos particulares de la crisis, sino dar cuenta de una configuración estructural. Sin embargo, no puede obviarse las particularidades del año 2009, y por ese motivo el procedimiento cuantitativo se ha replicado incluyendo y excluyendo ese año. Es preciso adelantar aquí que los resultados no varían sustancialmente al excluir los datos de 2009.

⁴ En general, las reformas de las relaciones laborales individuales realizadas en la región durante este período tuvieron un carácter protectorio (Weller, 2014). En Argentina, en 2004 se modifica el marco legal de la negociación colectiva al derogar la Ley de Reforma Laboral (Ley 25.250), y a partir de 2006 se consolidan las rondas de negociación colectiva. Se han introducido limitaciones a las facultades del empleador y modificaciones a la ley de quiebras, y ha habido cambios en la interpretación de las normas (CENDA, 2007; Neffa, 2010b). Sin embargo, no se ha revertido aún la flexibilidad contractual introducida, por ejemplo, por la ley de empleo de 1991.

Sin embargo, los cambios en la estructura productiva han sido mucho más modestos. No solo no se ha reducido el rezago productivo respecto a los países desarrollados⁵ (Porta y Fernández Bugna, 2011; Graña, 2013), sino que además persisten los rasgos de heterogeneidad estructural fronteras adentro. Para esta investigación lo relevante es este último aspecto, pues el eje de análisis son las diferencias productivas y de empleo al interior de la estructura productiva y ocupacional argentina —y no en términos comparativos con la región o el mundo—.

Diversos trabajos que analizan la estructura productiva a partir de 2002 concluyen que no ha habido cambios sustanciales en el patrón de especialización productiva (Azpiazu y Schorr, 2010; Coatz *et. al.*, 2010). Otros estudios reconocen cambios incipientes por el dinamismo de sectores complejos pero que, dada su baja participación en el agregado, no representan un cambio relevante en el conjunto (CENDA, 2010; Roitter *et. al.*, 2013).

Al interior de la industria, quitando el efecto de la caída en la productividad del sector de refinación de petróleo, las diferencias de productividad no han variado sustancialmente en el período 2003-2012 (Fernández Massi y Barrera Insua, 2014). Marshall (2011) señala que los incrementos en la productividad se explican por la mayor utilización de capacidad instalada y no por incorporación de progreso técnico. Tampoco ha habido cambios en la estructura sectorial del empleo: la distribución del empleo entre en el sector de bienes y el de servicios varió menos de 1 punto porcentual entre 2003 y 2010, con cambios leves al interior de cada uno de esos grandes sectores (Barberis, 2011; Roitter *et. al.*, 2013).

▪ **La construcción de la pregunta de investigación: de la culpa biográfica a la causa sistémica**

Es posible identificar diferentes argumentaciones en torno a los factores explicativos de la calidad del empleo, y en particular, de su heterogeneidad. La preeminencia de unas u otras ha variado según el momento histórico. Esto se puede apreciar claramente en las publicaciones de los principales organismos que estudian el tema⁶. Desde mediados de siglo y hasta la década del 70 los estudios sobre la heterogeneidad del empleo se vinculaban muy estrechamente a aquellos sobre el desarrollo: la urbanización, el proceso de industrialización, entre otros (Pinto, 1970; Hart, 1973; Weeks, 1975; Souza y Tokman, 1976a). En la década del 80 y 90 abundaron las

⁵Durante 2002-2007 la brecha de productividad entre Argentina y Estados Unidos registra un leve acortamiento en sectores como automóviles y alimentos, bebidas y tabaco, pero el resto de las ramas intensivas en ingeniería y en aquellas intensivas en trabajo las diferencias se acentuaron (Porta y Fernández Bugna, 2011).

⁶ Si bien en los debates intervienen autores no vinculados a estas organizaciones, los cambios de perspectiva adoptados por estas últimas puede considerarse como un “reflejo de época” en los ambientes tanto académicos como gubernamentales en los cuales se discuten estos temas.

investigaciones centradas en las características individuales de los trabajadores y el modo en que las mismas condicionaban su *decisión* de participar del sector o el empleo informal (Maloney, 2003; Perry, *et. al.*, 2005)⁷. Actualmente, en las investigaciones laborales han recobrado protagonismo las características de los establecimientos o las actividades en las cuales se generan los empleos (Infante, 2011; Weller, 2014).

Las explicaciones de la calidad del empleo basadas en características individuales de las personas y aquellas centradas en los rasgos de la estructura productiva se basan en distintos enfoques teóricos. En ambos casos, se asume que la calidad del empleo está asociada a la productividad, sin embargo, se distinguen por la concepción acerca del funcionamiento de los mercados de trabajo subyacente en uno y otro.

Quienes explican las diferencias en la calidad de empleo entre trabajadores a partir del análisis de los rasgos individuales de los mismos parten del análisis neoclásico del mercado de trabajo. La decisión de contratación de mano de obra por parte de los empleadores depende de la relación entre el producto que aporta un trabajador adicional y el nivel de salarios. No intervienen entonces aspectos vinculados a aspectos productivos y económicos de la actividad. Bajo este marco, la productividad es un atributo del trabajador.

Al ser entendida como un atributo individual, la productividad se encuentra directamente relacionada con los años de formación de los trabajadores (Weitzman, 1989). El fundamento de esta asociación está dado por la teoría del capital humano (Schultz, 1983; Becker, 1983): a mayor educación, mayor será su productividad y, en consecuencia, su salario será más alto (Mincer, 1974).

Quienes, en cambio, centran su atención en los rasgos productivos y económicos de las actividades consideran que la productividad es un atributo del puesto de trabajo. Así, el salario percibido y las características de la contratación no están directamente relacionados con atributos individuales del trabajador, sino al puesto –asociado a su vez a las características del proceso productivo, la firma y el sector de actividad-.

Bajo esta perspectiva, las explicaciones basadas en las características de la demanda laboral son las adecuadas para comprender la generación de puestos precarios y las basadas en la oferta de trabajo responden a la pregunta sobre cómo se ocupan luego esos puestos. Así, resulta

⁷ Es preciso notar un cambio en la participación de los distintos organismos internacionales en esta discusión; que puede interpretarse como otro síntoma del cambio de perspectiva. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe y la Organización Internacional del Trabajo, a través de su programa para América Latina, fueron protagonistas en las discusiones hasta la década del 80, a partir de allí, si bien siguen teniendo un rol importante, ganan relevancia las perspectivas y los trabajos del Banco Mundial.

apropiado el modelo por competencia por puestos de trabajo propuesto por Thurow (1972), según el cual la distribución de las oportunidades de empleo existentes depende de la posición relativa del individuo en la “cola laboral”. En el proceso de selección de trabajadores los candidatos se ordenan en una fila según los costos esperados de formación para el puesto. Cada grupo, definido a partir de cierta característica –como el nivel educativo, el género y la edad-, tiene posiciones esperadas en la cola laboral; los individuos de un mismo grupo se distribuyen aleatoriamente alrededor de ellas.

Infante y Vega-Centeno (2001) proponen distinguir tres conceptos: calidad del puesto, calidad del empleo y calidad de la fuerza de trabajo. El primero refiere a aspectos productivos y económicos de la firma o sector de actividad –en particular, la tecnología y las formas de organización de la producción-; el segundo contempla las remuneraciones, capacitación, condiciones de contratación, etc.; y el tercero alude a las aptitudes y la formación de los trabajadores. Así planteado, la teoría del capital humano refiere a este último concepto; mientras que la calidad del empleo se vincula directamente con la calidad del puesto.

Los autores señalan que la calidad de los puestos de trabajo depende fundamentalmente de la productividad, mientras que la calidad del empleo está vinculada al poder de negociación de cada colectivo de trabajadores. Sin embargo, la efectivización de tales demandas en un contexto competitivo requiere de un aumento de productividad de las empresas en que trabajan. Así, si bien las condiciones productivas de la empresa tienen un rol central, incorporan un aspecto no considerado hasta aquí: el rol que la demanda de los trabajadores –fundamentalmente en forma colectiva- ejerce sobre las condiciones de empleo.

Aun cuando se asuma aquí que los rasgos de la estructura productiva son centrales para explicar las características del empleo, la relación no es directa ni proporcional. En efecto, esta investigación parte de reconocer que las mejoras en la calidad del empleo a lo largo de la última década no se explican por cambios en la estructura productiva, sino por las políticas económicas aplicadas y por la revitalización de la negociación y el conflicto.

Las condiciones de acumulación de una firma –dadas por su productividad, pero también por las condiciones de mercado que afronta- pueden concebirse no como determinantes directos de las condiciones de empleo, sino como un límite superior a la mejora de las mismas. Esto es consecuente con la idea que subyace a gran parte de los enfoques que se revisan en el capítulo 1, esto es, que las malas condiciones de trabajo –tanto en términos de salario como de realización de aportes patronales y otras condiciones- son un mecanismo compensatorio del rezago productivo y/o las presiones de la competencia.

Así, el salario y otras condiciones que incrementan el costo laboral, pueden variar dentro de ciertos límites que garantizan el funcionamiento de la economía. El límite superior está dado por la tasa de ganancia –que varía en función de la productividad y la valorización de la producción en el mercado–, mientras que el límite inferior depende de las condiciones materiales necesarias para la reproducción del trabajador y su familia (Botwinick, 1993; Marshall, 1979).

De allí que los enfoques que analizan la heterogeneidad del empleo a partir de la acción colectiva de los trabajadores y/o la regulación estatal de la relación salarial, pueden ser congruentes también con estas explicaciones basadas en la estructura productiva. En todo caso, a partir de los mismos es posible dar cuenta de la distancia entre las condiciones de empleo efectivas y aquel límite superior que las firmas pueden ofrecer sin poner en riesgo su continuidad en el mercado. Estas dimensiones explicativas de la heterogeneidad no son analizadas en la tesis, no solo por el necesario recorte del problema para que sea abordable en 144 páginas, sino fundamentalmente, porque es en el análisis de la estructura productiva donde mejor entra en diálogo mi formación como economista con el aporte de esta maestría.

En la literatura económica que aborda los problemas vinculados al empleo abundan las visiones que responsabilizan al trabajador por las características del empleo que posee. Si bien un conjunto de estudios reconocen que los atributos individuales o familiares son relevantes para comprender cómo se asigna el empleo de calidad (Gasparini, 2000; Groisman, 2011; Waisgrais y Sarabia, 2008), no explican por qué se genera. Así, para trazar relaciones entre la estructura productiva y las características del empleo es preciso remontarse a abordajes bibliográficos de décadas pasadas. La riqueza de aquellos abordajes constituye una base sólida para los estudios actuales que vuelven a poner la estructura productiva y las relaciones allí establecidas en el centro de la discusión sobre el mundo laboral. Esta tesis busca entonces aportar elementos que permitan profundizar los enfoques que centran su atención en las causas sistémicas que explican las condiciones de empleo y su heterogeneidad⁸.

En diálogo con aquellos abordajes y los trabajos más recientes que los recuperan, se estableció la hipótesis de esta investigación sobre la relación del empleo y la estructura productiva. La misma parte de asumir que el tipo de empleo depende de los rasgos propios de cada sector de actividad –el tipo de tecnología, la complejidad de los bienes o servicios producidos, el mercado de destino, la escala, etc.–, aunque estos aspectos no son los únicos

⁸ Además de compartir la concepción del mercado de trabajo subyacente a estos enfoques, aquellos basados en la teoría del capital humano no resultan explicativos para el contexto argentino en el período analizado. Al respecto, Salvia y Vera (2013) señalan que el incremento de la calidad del empleo en el período 2003-2011 no está asociado a cambios en el stock de capital humano de la fuerza de trabajo.

factores explicativos. Así, es preciso incorporar como otro factor la relación establecida entre las distintas empresas y/o sectores que forman parte de una misma cadena de valor.

Se han definido entonces las siguientes preguntas de investigación específicas: ¿Cuáles son las condiciones de empleo relevantes para definir la heterogeneidad laboral en Argentina? ¿Qué sectores crean qué tipo de empleo? ¿Cómo se vinculan entre sí sectores que ofrecen condiciones de empleo diferentes? ¿Cómo repercuten el nivel de productividad, el grado de apertura y el tamaño medio de establecimiento en las condiciones de empleo ofrecidas en el sector? ¿Qué otros elementos surgen como relevantes en la explicación de tales condiciones?

▪ **El camino propuesto por esta tesis**

Reconociendo entonces la posibilidad de “ordenar” la heterogeneidad en las condiciones de empleo en diferentes segmentos, en esta investigación me propongo indagar la pertinencia de los enfoques de autonomía y de integración entre los sectores productivos para comprender las características de los puestos ofrecidos.

La tesis se encuentra dividida en tres capítulos, que corresponden respectivamente a: 1) el debate teórico; 2) la perspectiva metodológica adoptada y la construcción de una tipología en base a las características del empleo por rama; 3) el análisis de la tipología obtenida a partir de características económicas y productivas de las ramas comprendidas en cada grupo. La división en tres partes responde al propósito de otorgar claridad explicativa, pero entre ellas existen articulaciones y correspondencias que se condensan, de forma precisa, a través del problema de investigación de la tesis.

El objetivo del *primer capítulo* es discutir los determinantes de la calidad del empleo en los enfoques centrados en la estructura productiva. Se retoman las discusiones dadas en el marco de la economía y la sociología laboral, pero las mismas están articuladas, y en cierta medida contenidas, en los debates sobre el desarrollo.

En relación a los acuerdos y desacuerdos en torno al problema de informalidad, Vieira da Cunha (1979) señala: “(...) a menos que sea posible establecer una corriente de opinión convergente o, como alternativa, una clara diferenciación entre las teorías, no se podrá dar solución a las controversias relacionadas con los problemas de evaluación y de efectividad de políticas.” (Vieira da Cunha, 1979: 78). Este primer capítulo tiene como propósito la alternativa menos ambiciosa: precisar cuáles son las diferencias centrales entre los distintos enfoques teóricos, para luego identificar aquellas que son puestas en discusión a partir del abordaje empírico de los capítulos siguientes.

La revisión de la bibliografía se organiza en cuatro apartados que reflejan distintos momentos del debate en torno a los vínculos entre la estructura ocupacional y la estructura productiva. En el quinto apartado se reorganizan estos enfoques precisando las diferencias entre ellos en lo que respecta al modo en que se relacionan (o no) establecimientos o actividades que ofrecen empleos disímiles. Retomando lo dicho por Vieira de Cunha, considero aquí que este es el eje clave para comprender luego las implicancias de las propuestas de acción que se vierten bajo unos y otros enfoques.

El objetivo de los capítulos 2 y 3 consiste en evaluar el vínculo entre características del empleo y variables económicas del sector de actividad al que corresponden esos puestos. Para ello, el *segundo capítulo* ofrece una breve revisión de los trabajos empíricos sobre Argentina y presenta la perspectiva metodológica propuesta para este trabajo. A partir de datos provistos por la Encuesta Permanente de Hogares elaborada y publicada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (EPH-INDEC) se identifican las dimensiones relevantes para analizar la heterogeneidad de los puestos de empleo y se construye una tipología de sectores de actividad en base a las mismas. Esta tipología permite definir diferentes segmentos que agrupan ramas de actividad similares en términos del empleo que ofrecen.

En el *tercer capítulo* se analizan las características económicas y productivas de las ramas de actividad incluidas en cada segmento. La organización de sus apartados responde al esquema teórico presentado en el primer capítulo de la tesis, pues tal caracterización permite identificar algunos elementos vinculados a los enfoques que resaltan las características propias de la actividad/establecimiento, así como también otros vinculados a las relaciones que se establecen en la cadena de valor.

Finalmente, en las consideraciones finales, se expone una breve síntesis del recorrido realizado en los tres capítulos de la tesis, recuperando las principales ideas del primer capítulo y los hallazgos más relevantes de los dos últimos. A partir de la misma, se resaltan las implicancias teóricas y prácticas que se derivan de las conclusiones generales. Por último, se señalan las principales limitaciones del análisis, en particular vinculadas a la pertinencia y el alcance del abordaje cuantitativo, y se sugieren las posibles líneas de investigación futuras.

De esta manera, a través del recorrido de los siguientes tres capítulos, abordo el interrogante que movilizó esta investigación: qué rasgos de la estructura productiva son relevantes para explicar la heterogeneidad del empleo en Argentina. Más allá de los límites del abordaje propuesto y de los propios de una tesis, busco realizar un aporte a un campo de reflexiones y teorías más amplio.

A lo largo de mi carrera de grado, la literatura económica ha (de)formado mis esquemas de interpretación de la realidad social. Desde dicha disciplina al abordar los problemas vinculados al empleo abundan las visiones que responsabilizan al trabajador por las características del empleo que posee. Existen, sin embargo, otras perspectivas teóricas que, con menor desarrollo en las currículas universitarias, centran su análisis del mundo laboral en los rasgos específicos de cada modo de producción. Así, un propósito central de esta tesis consiste en aportar nuevos elementos que permitan ampliar aquellos enfoques que sí hacen un esfuerzo teórico por evitar culpas biográficas y dar cuenta de causas sistémicas en el análisis de las condiciones de empleo y trabajo.

[Capítulo 1]

Los vínculos entre la estructura productiva y la estructura ocupacional: el debate teórico

La noción de un mercado de trabajo homogéneo ha sido muy cuestionada, reconociendo que las estructuras ocupacionales contemporáneas presentan importantes heterogeneidades. Es habitual entonces que se identifiquen diferentes segmentos del mercado laboral caracterizados por ofrecer distintas condiciones de empleo y se propongan distintas miradas acerca de los factores que determinan la existencia de los mismos.

Es posible distinguir dos conjuntos de explicaciones de tal heterogeneidad: un primer conjunto centrado en las características individuales/colectivas de los trabajadores; y un segundo conjunto que explora las características de los establecimientos o las actividades en las cuales se generan los empleos. En sintonía con el posicionamiento teórico asumido en la introducción, el interés de esta tesis consiste indagar en los diferentes enfoques comprendidos en el segundo grupo.

En este capítulo se revisan los principales aportes teóricos que abordan el problema de la heterogeneidad en las condiciones laborales a partir de características de la estructura productiva. La principal pregunta que guiará esta revisión es en qué grado y de qué modo se relacionan las actividades que ofrecen mejores puestos con aquellas que ofrecen los peores.

En esta línea, las contribuciones teóricas de los autores seleccionados se reorganizan en cuatro grupos que a su vez refieren a distintos abordajes que se han adoptado a lo largo del tiempo. De este modo, se sitúan las discusiones y sus participantes en su contexto espacial, temporal e ideológico. En primer lugar se presenta el modelo dual, cuyas primeras formulaciones son de mediados de siglo XX, pero aun hoy se utiliza como marco de análisis por parte de la economía ortodoxa. Aquella primera formulación fue discutida desde América Latina ofreciendo una interpretación distinta, que se expone en el segundo apartado. En tercer lugar se desarrolla el debate sobre sector informal, que retoma las tradiciones anteriores y replantea el problema del empleo. La cuarta sección incorpora dos abordajes que han reorientado la discusión del empleo hacia el carácter jurídico de las contrataciones. Finalmente, presento un esquema centrado solo en los aportes conceptuales y doy cuenta de las herramientas analíticas que utilizaré en el abordaje de la estructura productiva y ocupacional argentina.

1.1. La economía dual

1.1.1. Sector tradicional y sector moderno: el modelo de Lewis

En 1954 Arthur Lewis publicó un artículo que abrirá un intenso debate sobre el problema del desarrollo⁹. Lewis señala allí que para comprender el contexto socioeconómico de los países menos desarrollados no resultaba adecuado el marco conceptual neoclásico pero tampoco el keynesiano. En efecto, su análisis retoma ciertas ideas de los economistas clásicos al reconocer en tales contextos la existencia ilimitada de uno de los principales factores productivos: la mano de obra (Lewis, 1954).

Lewis identifica dos sectores, uno que llamará tradicional, que comprende al trabajo en la agricultura familiar, los empleos ocasionales –que aquí podríamos traducir como “changas”–, los pequeños comerciantes y el servicio doméstico; y otro, moderno, que es el ámbito de la empresa capitalista. La dicotomía moderno/tradicional ha sido expresada también como capitalista/de subsistencia, urbano/rural y formal/informal. Algunos autores, incluso Lewis, utilizan estos términos en forma indistinta. Aquí se evitará recurrir a las últimas dos dicotomías, ya que, como se verá en la sección siguiente, los matices que las diferencian resultarán relevantes en las formulaciones posteriores del modelo dual.

El sector tradicional se caracteriza por la posibilidad de reducir la cantidad de trabajadores y aun así mantener su nivel de producto; es decir, la contribución de cada trabajador es insignificante o nula. En términos neoclásicos esto implica asumir una productividad marginal cercana a cero, y de allí que de acuerdo a los mecanismos de determinación del salario de este enfoque la remuneración correspondiente es cero. Sin embargo, Lewis señala que en este sector los trabajadores perciben un ingreso de subsistencia, menor al que ofrece el sector moderno por la misma cantidad y calidad de trabajo pero mayor a su aporte marginal a la producción. Si ofrece un nivel de salarios similar al ingreso percibido en el sector tradicional, el sector moderno dispone de oferta ilimitada de mano de obra no calificada ya que hay más oferta de trabajo respecto a la que necesita.

En el sector moderno la contratación de trabajadores sí respondería a las premisas neoclásicas: a pesar de la abundancia de mano de obra al nivel de salarios vigente, solo contratan trabajadores hasta que su productividad marginal iguale tal nivel. La mayoría de las controversias

⁹ Su propósito no era crear un modelo predictivo, sino más bien un marco de análisis para comprender las estructuras socioeconómicas de países subdesarrollados, en particular de Asia y África (Kirkpatrick y Barrientos, 2004). Basado en el desarrollo histórico de los países europeos en el siglo XIX (Brown, 2006), Lewis ofrece un esquema interpretativo para economías como las de Egipto, India, Jamaica (Fields, 2004).

surgidas a partir de este trabajo de Lewis giran en torno a la forma en la cual se determina el salario en uno y otro sector.

En tanto el salario esperado del sector moderno sea superior al ingreso percibido en el sector tradicional, los trabajadores desearán migrar hacia las ciudades. Harris y Todaro (1970) modelizaron la decisión de migración de los trabajadores de un sector al otro. Su modelo consiste en evaluar cuál debería ser el nivel de salarios en cada sector de modo tal que el salario esperado en el sector moderno (esto es, el salario del sector multiplicado por la probabilidad de conseguir un empleo) iguale a los ingresos del sector tradicional. Las chances de obtener un empleo dependen de la cantidad de empleos disponibles, es decir, de la capacidad del sector moderno para absorber nuevos trabajadores.

El crecimiento del sector moderno es clave para determinar el ritmo de la migración desde el sector tradicional. Lewis considera que el límite a la expansión capitalista en los países subdesarrollados está dado por la disponibilidad de capital y recursos naturales¹⁰. El autor asume sin más que la nueva formación de capital está garantizada por el crecimiento de las ganancias empresarias –no solo la masa total sino también su participación en el ingreso¹¹-. Así, al crecer las ganancias, crece también el sector moderno. La absorción de mano de obra desde el sector tradicional se detiene cuando ha alcanzado ya al conjunto de la población y no hay oferta excedente¹². A partir de allí, el crecimiento de la actividad presionaría sobre el nivel de salarios, tal como prevé la teoría neoclásica.

En suma, dadas las condiciones para la acumulación de capital en el sector moderno y su expansión, el sector tradicional desaparecería. El mismo no es más que un reservorio de mano de obra, cuya función –no menor, claro- es garantizar la subsistencia de la población hasta tanto la modernización alcance a todas las actividades.

No obstante, si los salarios aumentan antes de que el sector moderno haya absorbido al conjunto de la población activa este proceso podría detenerse ya que el aumento salarial implica en el modelo una caída en las ganancias y en la formación de capital. Esto ocurrirá si el ingreso

¹⁰ Sí contempla la escasez de mano de obra calificada como un cuello de botella, pero de carácter temporal: habiendo capital disponible, los mismos capitalistas o el gobierno preverán facilidades para capacitar y entrenar a los trabajadores (Lewis, 1954).

¹¹ Este aspecto, poco problematizado por el autor y por quienes adhieren a este modelo, conlleva algunas inconsistencias con las formulaciones posteriores del mismo en lo que respecta al rol de la distribución del ingreso en el proceso de desarrollo.

¹² En economías abiertas la inmigración y la posibilidad de exportar capitales pueden prologar la existencia del sector tradicional. Sin embargo, estos aspectos vinculados a los flujos de capital y de personas, así como las consideraciones de Lewis respecto a la tendencia al deterioro de los términos de intercambio, han recibido poca atención en los debates posteriores y no suelen incorporarse en las formulaciones del modelo dual (Kirkpatrick y Barrientos, 2004).

medio del sector tradicional aumenta, subiendo el límite inferior para el salario del sector moderno. Lewis (1954) distingue posibles causas: i. un incremento del producto medio en el sector tradicional, que puede deberse tanto a un aumento de la producción por mejoras técnicas o a la reducción en la cantidad de trabajadores del sector sin caídas en la producción; ii. un cambio en los términos de intercambio entre ambos sectores.

Esta última causa resulta de particular relevancia aquí pues explicita una conexión entre los sectores –distinta a la vinculada con la relocalización de trabajadores-. Lewis explora este vínculo en un artículo posterior, donde plantea que el sector moderno requiere del sector tradicional para abastecerse de ciertos productos: alimentos y materias primas (Lewis, 1979). Así, se le reconoce al sector tradicional una doble función: es un reservorio de mano de obra, pero también proveedor de alimentos para los trabajadores del sector moderno. Esto hace necesario que el sector tradicional aumente su productividad para poder abastecer al sector moderno¹³, pero es clave que tal incremento se traslade a los precios para abaratar los alimentos y no redunde en un incremento del ingreso medio percibido en el primer sector –y por ende de los salarios nominales de referencia-.

De este modo, aun cuando se establece una relación de comercio entre ambos sectores, la funcionalidad del sector tradicional es regular el nivel de salarios del sector moderno: tanto estableciendo un ingreso mínimo de referencia, como afectando los salarios reales a través del precio de los alimentos.

La publicación del artículo de 1954 generó un intenso debate ya desde su título, pues un aspecto en discusión fue el uso del término “surplus labour”, esto es, exceso de trabajo. Desde la perspectiva neoclásica se cuestionó fundamentalmente el supuesto de abundancia de mano de obra (Shultz, 1964) y los mecanismos de determinación del salario propuesto. Las respuestas de Lewis y otros autores del dualismo han permitido precisar su modelo (Sen, 1967; Lewis, 1979; Ranis, 2003; Fields, 2004).

Además de las críticas neoclásicas, es posible realizar otro tipo de cuestionamientos al modelo dual. En una revisión sobre la literatura en torno al mismo, Hosseini (2012) resalta otro aspecto criticado: el supuesto de que las ganancias capitalistas se reinvierten en el sector moderno siempre aumentando el nivel de empleo del mismo. En particular, sugiere que la implementación de tecnologías ahorradoras de trabajo y la aplicación alternativa de las ganancias –ya sea en inversión hacia otros países o en consumo suntuario- pueden ser factores que explican por qué

¹³ Este problema, planteado generalmente en otros términos, estaba detrás de los argumentos de organismos internacionales a favor de las reformas agrarias en América Latina a mediados del siglo XX (ver, por ejemplo, Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola, 1965)

los sectores modernos no han absorbido al conjunto de la población en los países subdesarrollados. Lewis (1979) ha reconocido estos factores, señalando que pueden retardar la absorción de mano de obra por parte del sector moderno, pero esto no ha modificado sustancialmente sus conclusiones.

En términos más generales, es posible poner en cuestión la dinámica de inversión que el modelo asume, bajo la cual mayores ganancias redundan siempre en crecimiento de la inversión y del empleo del sector moderno –con las implicancias que esta dinámica tiene en términos distributivos-. Esta discusión excede el alcance de esta revisión, pero sí es pertinente reconocerla, en tanto la ley de Say¹⁴ y el carácter *profit-led*¹⁵ de la economía son cimientos sobre los cuales se construye el modelo dual.

Más allá de estas disquisiciones teóricas, la principal crítica al modelo dual ha sido que el mismo no da cuenta de las diferencias de salario intersectoriales verificadas entre la década de 1950 y 1970 en un gran número de países subdesarrollados (Brown, 2006). El modelo en su forma pura supone un salario común para ambos sectores mientras exista excedente de trabajo. Sin embargo, la evidencia empírica mostró que los salarios del sector moderno han sido considerablemente más altos que los del sector tradicional, e incluso la brecha se ha ido agrandando en los países en desarrollo.

1.1.2. Reformulaciones posteriores: la dualidad en el ámbito urbano

En un artículo publicado en 1979, en el cual Lewis responde a las críticas y cuestionamientos que había recibido su modelo, retoma otros aportes teóricos de aquella época. En particular, aquí me interesa el modo en que introduce dos de ellos. Por un lado, al analizar los factores que demoran la absorción de mano de obra por parte del sector moderno el autor hace referencia a la vulnerabilidad de la producción de pequeña escala en el mismo, y sostiene:

Una economía no se divide por un lado, en un sector capitalista contratando trabajadores para fábricas y otras grandes unidades, y por el otro en un pequeño sector agrícola. Entre ellos existen unidades de producción de todos los tamaños, y en particular un gran número de unidades de uno a cinco trabajadores en la industria, el transporte y un gran abanico de servicios –**hoy usualmente llamado el sector informal**. Algunas de estas actividades pertenecen al sector moderno tal como lo hemos definido, es decir, se expanden con el desarrollo económico; el resto –por ejemplo algunas actividades artesanales y algunas de servicios- pertenecen al sector tradicional. (Lewis, 1979: 222; traducción y resaltado propios)

¹⁴ La ley de Say refiere a una idea formulada por el economista francés Jean-Baptiste Say en el siglo XIX, según la cual “toda oferta crea su propia demanda”. Este principio, que sustenta los análisis neoclásicos del mercado, ha sido cuestionada y refutada por Keynes ([1943] 2003).

¹⁵ La distinción entre *profit/wage-led* refiere a dos regímenes económicos, uno en el cual el motor de la demanda es el crecimiento de las ganancias, y otro impulsado por el crecimiento de los salarios (Bhaduri y Marglin, 1990).

Por otro lado, para explicar la ampliación de las brechas salariales y el incremento de los salarios en el sector moderno introduce la noción de mercados segmentados de Doeringer y Piore (1971). La explicación de tal segmentación la atribuye al rol de los sindicatos que regulan la entrada al sector moderno. Así, en el sector moderno las ganancias de productividad se trasladan a salarios y no a precios. A partir de esta explicación el autor reafirma que el dualismo será el modelo correcto de análisis hasta tanto no se constituya un único mercado de trabajo (Lewis, 1979).

Así, sugería la necesidad de incorporar en el marco del modelo dual al sector informal urbano y la segmentación de mercados de trabajo. Diversos autores han vinculado entonces aquellas discusiones con el modelo dual en sucesivas revisiones del mismo (Kirkpatrick y Barrientos, 2004).

En las discusiones sobre el desarrollo de mitad del siglo XX, la caracterización de las economías subdesarrolladas se basaba en la dicotomía rural/urbano. De allí que aun cuando los términos utilizados por Lewis (1954) hayan sido sector tradicional/moderno, cada uno de ellos fue asociado a uno de esos dos ámbitos. Esto invisibilizaba la realidad de muchos de estas economías: solo una parte de la población urbana estaba ocupada en el sector moderno. El término “sector informal urbano” (SIU) popularizado en el informe sobre Kenia (OIT, 1972) incorporó esta realidad en los debates académicos.

En diversas reformulaciones del modelo dual se ha incorporado la presencia de este sector. Allí el interés sigue puesto en cómo opera la relocalización de los trabajadores entre los sectores y sus implicancias sobre los niveles salariales vigentes en cada uno. Repasaré a continuación el modo en que autores que siguen sosteniendo la pertinencia del modelo dual, incorporan el SIU e incluso reconocen subsectores en el mismo. Estos trabajos se basan en reformulaciones del modelo de Harris y Todaro (1970), centrándose en la decisión de los trabajadores de emigrar de un sector al otro en función de la probabilidad de obtener un empleo y el nivel de salarios ofrecido. Aquí interesa solo el modo en que delinear la estructura de sectores, por lo cual nos referiremos únicamente a este aspecto.

Fields (1990) considera que el “sector informal” está mejor representado no como un único sector ni como un continuo de diferentes segmentos, sino como dos subsectores. Propone entonces distinguir entre un subsector de libre entrada, bajos salarios y cuyos empleos son inferiores a un empleo del sector formal; y otro sector, con barreras a la entrada, mayor requerimiento de capital o de capacidades, altos salarios y que puede resultar superior al empleo

del sector formal. Al primer subsector lo denomina “sector informal de fácil entrada” y al segundo “capa superior del sector informal”.

A diferencia de la gran mayoría de los trabajos sobre el SIU que identifican la forma de organización de la producción como el rasgo distintivo a analizar, según Fields la libre entrada a las actividades es la característica más relevante para distinguir los subsectores. Al respecto, Fields señala:

La utilidad de un concepto depende del uso que se le dé. Si consideramos el trabajo en el sector informal como una opción para los trabajadores, y si se quiere analizar el funcionamiento del mercado laboral de ese sector y sus vínculos con otros sectores del mercado de trabajo, entonces la facilidad o dificultad de entrada en el sector es la característica distintiva. Para otros fines, como para el diseño de la política industrial o la política de desarrollo urbano, las conceptualizaciones basadas en la forma de organización podrían ser mejores. Sin embargo, para el análisis del mercado de trabajo, las barreras a la entrada deben tener prioridad (Fields, 1990: 56, traducción propia).

Ranis y Stewart (1999) distinguen al interior del sector informal un componente estancado y otro más productivo. El primero, que llaman sector informal tradicional, se caracteriza por su baja productividad y bajos ingresos, tecnología estática y organización de tipo familiar. La producción de este sector es mayoritariamente bienes de consumo destinados a familias de bajos ingresos.

El segundo subsector, que denominan sector informal modernizador, es más capital intensivo, la actividad involucra una mayor cantidad de trabajadores, es más dinámico tecnológicamente y mantiene vínculos con el sector formal. El mismo requiere mano de obra más calificada proveniente del sector formal o entrenada en el mismo y generalmente comprende actividades como manufactura, construcción y transporte así como también algunos servicios. Su producción consiste en bienes de consumo destinados a familias de ingresos bajos y/o medios y en bienes de producción para el mismo sector o el sector formal. Así, se vincula con este último como proveedor y como competidor.

Al analizar los vínculos establecidos entre el sector informal modernizador y el sector formal (que en el modelo de Lewis llamábamos sector moderno), los autores encuentran en los vínculos de subcontratación la posibilidad de que el primero se desarrolle y crezca absorbiendo a los trabajadores del sector informal tradicional. Se establece así que cuanto más grande, dinámico y competitivo sea el sector formal, más probable será que busque relaciones de subcontratación con el objetivo de reducir costos. Nótese que si bien se reconoce que el vínculo está fundado en ventajas de costo, se asume al mismo como positivo para el desarrollo de este subsector.

Los autores plantean tres escenarios posibles respecto a la evolución de esta estructura¹⁶: i. un escenario optimista en el cual todo apunta al crecimiento del sector informal modernizador de modo tal que absorbe al sector tradicional y luego sea absorbido por el sector formal; ii. un segundo escenario en el cual el sector formal es oligopólico y genera pocas relaciones de subcontratación, pero aun así, al representar una alternativa de bajo costo, ambos subsectores del sector informal persisten; iii. un escenario pesimista, en el cual el estancamiento tanto del sector formal como del sector informal modernizador conduzcan a un crecimiento del sector informal tradicional. Independientemente de la conclusión de los autores sobre el escenario que prevalece, es relevante resaltar el vínculo productivo beneficioso entre el sector formal y el subsector informal modernizador: si el sector moderno –aquí formal- crece y es dinámico, eventualmente el dualismo y la heterogeneidad desaparecerán.

Más allá de la dinámica establecida entre ambos sectores –que es el aspecto de interés en esta tesis-, es central comprender la perspectiva del desarrollo sobre la cual se sustenta. El trabajo de Lewis asume el desarrollo como un sendero que, con algunos ajustes de política económica, los países subdesarrollados transitarán; buscando comprenderlos además a la luz del camino ya transitado por los países desarrollados¹⁷. De allí que la existencia de un sector tradicional de baja productividad y bajos ingresos corresponda a una etapa del proceso de desarrollo. Aquí radica quizás la principal discrepancia entre quienes adscriben a la perspectiva de Lewis y los autores latinoamericanos presentados en la sección 2.

*

En resumen, tanto en las primeras versiones del modelo dual como en sus reformulaciones posteriores se observa un fuerte optimismo en la capacidad de absorción de mano de obra del sector moderno/formal. Se asigna al sector tradicional/informal un carácter residual, cuya funcionalidad es ser un reservorio de mano de obra barata, permitiendo la subsistencia de esos trabajadores hasta tanto encuentren un empleo en las actividades modernas.

El vínculo entre ambos sectores se traza a partir de los flujos migratorios, pues aun cuando estos análisis se realizan en un contexto de alta urbanización el planteo se asienta en la dicotomía rural/urbano. El nivel de salario es la señal de escasez o abundancia de mano de obra y es la

¹⁶ En estos escenarios la distribución del ingreso opera de forma distinta que en el modelo de Lewis: Ranis y Stewart consideran que al dedicarse a la producción de bienes de consumo para familias de ingresos medios, cuanto más igualitaria sea la distribución del ingreso, mayor será el dinamismo de este subsector y mayor será la probabilidad de que absorba al sector informal tradicional. Si bien en Lewis la necesidad de una distribución desigual hacía referencia a su dimensión funcional, no personal, resulta contradictorio con la forma en la cual se integra a este modelo. Incluso, Ranis y Stewart no hacen explícita la necesidad de mayores ganancias, pero sí de masa salarial, por lo cual parecería asumir una economía guiada por salarios (*wage-led*).

¹⁷ Se condice así con el modelo de desarrollo en etapas planteado por Rostow (1961).

variable que permite equilibrar tales flujos: en un contexto de abundancia de mano de obra el nivel de salarios debe permanecer bajo para desincentivar la migración y alentar las nuevas contrataciones. En efecto, bajo este enfoque la baja absorción de mano de obra por parte del sector moderno se atribuye en parte a que el surgimiento de los sindicatos no ha permitido que el nivel de salarios ejerza su rol autorregulador.

1.2. Heterogeneidad estructural y marginalidad

“La interpretación de nuestra realidad con esquemas ajenos solo contribuye a hacernos cada vez más desconocidos, cada vez menos libres, cada vez más solitarios” (García Márquez, 1982. Discurso de aceptación del Premio Nobel)

El modelo de desarrollo etapista sobre el cual se asienta la teoría de Lewis fue muy cuestionado desde América Latina. El principal argumento fue que el contexto en el cual los países subdesarrollados avanzan en su proceso de industrialización es distinto, pues lo hacen cuando otros ya han transitado ese camino (Sunkel y Paz, 1970). De allí que el modelo propuesto por Lewis conduzca a una trampa de desarrollo: explotar las ventajas comparativas puede generar crecimiento en el corto plazo, pero no logra absorber el excedente de mano de obra.

La principal referencia en la formulación de un modelo de desarrollo latinoamericano es Raúl Prebisch con su concepción del sistema centro-periferia y la tesis sobre el deterioro de los términos de intercambio. Pero su relevancia no está dada solo por sus aportes sino fundamentalmente por su rol como director de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Creada en 1948, esta institución ha albergado a los principales referentes de las perspectivas críticas latinoamericanas.

Las perspectivas desde las cuales se pensó el desarrollo latinoamericano fueron diversas, pero pueden identificarse dos grandes grupos. Por un lado, el estructuralismo latinoamericano que planteó los principales obstáculos al desarrollo latinoamericano y formuló recomendaciones para la intervención estatal. Por otro lado, el dependentismo, que enfatiza el modo en que se ejerce la dominación desde el interior de las estructuras económicas latinoamericanas, reconociendo la correspondencia entre grupos sociales dominantes locales y extranjeros.

Los aportes de ambas corrientes son relevantes para esta revisión pues constituyen uno de los principales antecedentes para el debate posterior sobre informalidad y para los estudios actuales sobre el caso Argentino. En primer lugar, se presenta la noción de heterogeneidad estructural de Pinto –vinculado con la primera corriente- luego el planteo sobre la marginalidad económica de Quijano –identificado con la segunda-.

1.2.1. La heterogeneidad estructural como respuesta al dualismo

Las críticas de los estructuralistas latinoamericanos al modelo de Lewis no refieren solo a su modelo de desarrollo. El dualismo se corresponde con economías de enclave de tipo primario-exportadoras. Pinto (1970) señala que la industrialización por sustitución de importaciones ha modificado tal rasgo de las economías latinoamericanas; pero no en el modo que sugieren las perspectivas neoclásicas. Es decir, el crecimiento de la industria no ha modernizado al conjunto de la estructura productiva.

En los primeros escritos de Prebisch (1949) se distingue a las economías subdesarrolladas por su “heterogeneidad estructural”. Mientras las economías desarrolladas muestran niveles similares de productividad en los distintos sectores de actividad, en las estructuras productivas subdesarrolladas hay brechas amplias entre los mismos. Si bien en las primeras también hay ciertas diferencias de productividad, la clave es que en las segundas la discontinuidad es notable – no es gradual- y comprende sectores significativos y no pequeñas fracciones de producto y empleo.

La investigación de Pinto (1970) precisa el concepto de heterogeneidad estructural vinculándolo con dos aspectos del modo de inserción internacional adoptado. Por un lado, analiza cómo se difunde en los países periféricos el progreso técnico generado por los países centrales. Por otro lado, incorpora un segundo problema referido a la importación de las pautas de consumo de países desarrollados.

La difusión del progreso técnico desarrollado en los países centrales se ha dado de una forma lenta y desigual en los países periféricos, justamente porque ha operado sobre una estructura de por sí desigual (Pinto, 1976). Lo relevante es que, combinado con el deterioro de los términos de intercambio, ha profundizado y acrecentado tales desigualdades. Pinto (1970) señala que a mediados de siglo XX ha operado una triple concentración del progreso técnico en América Latina: a nivel social, al de los estratos económicos y al regional.

No solo se importa el progreso técnico desde los países centrales, sino también sus pautas de consumo centradas en bienes y servicios diferenciados. El problema radica en que las mismas no son acordes a la distribución del ingreso local, y solo un reducido conjunto de la población puede acceder a tales bienes y servicios. Así, se incrementa la producción de manufacturas de consumo selectivo que tienen una demanda efectiva reducida.

Como alternativa al modelo dual, Pinto propone distinguir tres estratos en las estructuras productivas latinoamericanas: i. uno primitivo, con niveles de productividad e ingreso similares a

los de la economía colonial o precolombina; ii. otro intermedio, con niveles de productividad más cercanos a la media nacional; iii. un polo moderno, que comprende las actividades de exportación, industriales y de servicios con niveles de productividad cercanos a la media de las economías desarrolladas (Pinto, 1970).

Si bien habitualmente el término heterogeneidad estructural hace referencia a la estructura productiva, a partir de discontinuidades en los niveles de productividad, puede referir también a la estructura ocupacional. En efecto, a cada tipo de estructura productiva le corresponde una cierta estructura ocupacional (Rodríguez, 1998). Así, una estructura productiva heterogénea tiene su correlato en fuerza de trabajo contratada bajo condiciones también heterogéneas.

Pinto plantea el problema de empleo de la región a partir de la baja absorción de mano de obra por parte del polo moderno. Este planteo recorrerá gran parte de las perspectivas latinoamericanas. En la región el crecimiento del empleo en los sectores más dinámicos -industria fabril y servicios básicos- cayó en la década del 60 respecto al decenio anterior. La contraparte fue el crecimiento más acentuado del empleo en tres sectores del estrato primitivo: la agricultura, los servicios no especificados y la artesanía (Pinto, 1970). De este modo, se profundiza la heterogeneidad de la estructura ocupacional, pues crece la proporción empleada en actividades que generan bajos ingresos y decrece aquella contratada con mejores salarios.

En el polo moderno una parte de los excedentes oligopólicos generados se transfieren a los trabajadores del sector como mayores salarios y mejores condiciones laborales -por la conformación de mercados internos de trabajo-. La sindicalización y organización de los trabajadores es mayor también, por lo cual la capacidad de presión para lograr tal transferencia es importante. A diferencia de las primeras formulaciones del modelo dual, bajo esta perspectiva sí se explica que aumente el salario en las actividades modernas en un contexto de excedente de mano de obra.

En contraposición con la mirada dual en la cual hay escaso intercambio entre el sector moderno y el tradicional, la heterogeneidad estructural reconoce “complejas vinculaciones de intercambio, dominio y dependencia dentro de una estructura socioeconómica nacional” (CEPAL, 1974: 315). Pinto identifica mecanismos mediante los cuales el polo moderno explota a la periferia interna, entre los que se destacan la relación de precios de intercambio entre ambos estratos, la transferencia de excedentes a través del sistema financiero y la desproporción en la inversión pública. Con todo, luego el mismo autor afirma:

En las condiciones actuales, es posible que **los sectores modernos hayan adquirido un grado considerable** (aunque siempre relativo y condicionado) **de autonomía interna** (no externa, nótese bien), esto es, que tienden a crecer apoyados en sus propias fuerzas, estableciendo

circuitos propios de gasto-ingreso, ahorro-inversión, etc. Esto significa, desde otro ángulo, que salvo los esfuerzos rectificadores de la política pública su tendencia ‘espontánea’ apunta en la dirección de una menor irradiación hacia la periferia interna y una mayor concentración (o apropiación) de sus logros de productividad (Pinto, 1970: 117, resaltado propio).

Así, se reconoce la articulación entre los estratos identificados y su origen común; pero no una funcionalidad del estrato primitivo para la acumulación en el polo moderno. De este modo, se niega la posibilidad de que este último “arrastre” al resto de las actividades productivas hacia la modernización tal como sugieren las perspectivas del desarrollo neoclásicas.

En conclusión, la heterogeneidad es un rasgo estructural vinculado al modo de inserción internacional de cada país y no una característica circunstancial que se modifica solo con el crecimiento de la industria. Las relaciones asimétricas entre centro y periferia a nivel mundial tienen su contrapartida en los espacios nacionales, generando un centro y una periferia internamente. Entonces, para mejorar la situación de bajos ingresos de este último estrato se requiere de un cambio en el escenario internacional y mayor protagonismo del Estado y las burguesías nacionales.

1.2.2. La marginalidad económica

En la década del 60 en América Latina se sostuvo un debate que constituye un antecedente relevante para comprender los vínculos entre la estructura productiva y ocupacional: el debate de la marginalidad económica¹⁸. En el mismo se destacaron dos visiones: una centrada en las características de los individuos en situación de marginalidad, del Centro de Desarrollo Social de América Latina (DESAL) y otra que vinculaba la marginalidad económica al proceso de acumulación de capital, cuyos exponentes principales fueron Nun y Quijano.

La primera visión compartía el análisis etapista del desarrollo de Rostow (1961) y por ende, analizaba la marginalidad económica como una consecuencia transitoria del proceso de modernización durante la cual coexiste el modo de producción capitalista con modos de producción tradicionales. La segunda, en cambio, entendía el problema como parte de la dinámica general del capitalismo en los países dependientes. Este conjunto de autores consideraba que en América Latina sí operaba un sistema hegemónico de producción capitalista, y que el dualismo era la forma en la cual el mismo se revelaba (Nun, Muris y Marín, 1968).

Esta última perspectiva además, comparte el enfoque adoptado en esta tesis respecto al funcionamiento del mercado de trabajo, pues en el Informe sobre la Marginalidad se señala:

¹⁸ Aquí se retoma solo esta vertiente del debate sobre marginalidad y circunscrito a las perspectivas marxistas, pues son estas las que exploran en mayor detalle los vínculos del problema con la estructura productiva.

(...) se corre el riesgo de confundir tres asuntos estrechamente relacionados pero distintos: i. la existencia y las causas de una masa de mano de obra excedente; ii. la cristalización de ese sobrante en diversos grupos; iii. los procesos de reclutamiento de quienes integran tales grupos. Una de las consecuencias más frecuentes de no diferenciar estos temas es la tendencia a tratar el tercero como causa del primero. Así, se supone que la falta de calificación de la mano de obra es la razón de que exista un excedente marginal. Lo que estamos subrayando, en cambio, es que **esa falta de calificación puede seguramente ser un factor de reclutamiento en la masa de marginales pero que la existencia de ésta es función de una pauta específica de desarrollo.** (Nun, Muris y Marín, 1968: 44, resaltado propio).

Quijano (1970) señala dos rasgos salientes de la pauta de desarrollo latinoamericana a mediados del siglo XX. Por un lado, la generalización de la industria como sector hegemónico y, por otro, la modalidad monopolista de organización de la actividad económica. Estos rasgos no surgen del proceso de expansión de modalidades previas en la región sino que fueron consecuencia del proceso de desarrollo de los países centrales. Así, no se erradican las modalidades productivas y organizativas anteriores, sino que se superponen formando una nueva articulación estructural.

Las viejas modalidades productivas se estructuran de un modo precario e inestable, y generan por ende ingresos también inestables y reducidos. Sin embargo, las mismas no constituyen actividades de subsistencia, pues están en relación con el mercado monetario. La conceptualización ofrecida por Quijano (1970) es la de “polo marginal” para hacer referencia a tales actividades, caracterizadas por la falta de acceso estable a los recursos básicos de producción. Este concepto además supone la presencia de un núcleo central o polo hegemónico como contraparte de aquel marginal y un nivel intermedio sujeto a mayor competencia.

En el núcleo central las necesidades de fuerza de trabajo están dadas por un lado, por el tipo de recursos que emplean: nuevas tecnologías provenientes de los países centrales; y por otro, por los intereses sociales que controlan los mismos: empresas monopólicas originarias de aquellos países. Como resultado, el volumen de fuerza de trabajo necesaria es bajo, pero hay un incremento en los niveles de calificación requerida. A su vez, hay un aumento en la explotación del trabajo derivado de la mayor productividad y el mercado de trabajo se concentra en los grandes centros urbanos.

Los niveles no hegemónicos, debido a sus desventajas en el acceso a recursos de capital y tecnología, no llegan a ampliar su capacidad productiva para compensar la reducción en la demanda laboral del nivel central. De modo tal que se genera un desajuste de los requerimientos de fuerza de trabajo tanto cuantitativo, pues el crecimiento de la población trabajadora se contrapone con los límites a la absorción por parte del sector hegemónico, como cualitativo, ya que las exigencias de calificación requeridas no son compatibles con las destrezas y experiencias previas de esos trabajadores.

La pregunta que surge entonces es ¿dónde es contratada aquella población sobrante? Quijano (1970) explica que una parte son contratados en actividades fabriles o artesanales en unidades productivas que se desempeñan bajo fuerte competencia. No obstante, las mismas no tienen capacidad suficiente para retener una proporción de trabajadores suficientemente grande pues se ven sometidas a fuertes vaivenes cíclicos en su nivel de actividad. De allí que una parte de la población trabajadora no sea contratada tampoco en estas actividades.

Existe una porción de la fuerza de trabajo latinoamericana que no cumple el rol de “estar disponible” para contrataciones en el nivel hegemónico ni de mantener bajos los salarios de aquel. Por ende, no constituye una reserva de fuerza de trabajo, sino trabajadores excluidos, que llama mano de obra marginalizada. En este mismo sentido, Nun (1969) define la masa marginal como aquella parte de la superpoblación relativa que resulta afuncional o disfuncional para el sector monopolístico, distinguiéndola así del ejército industrial de reserva, que refiere a la parte funcional¹⁹.

Ambos autores consideran que no alcanza la noción de “ejército industrial de reserva” para dar cuenta de la realidad latinoamericana. La funcionalidad del ejército industrial de reserva reside en que su existencia presiona a la baja el nivel de salarios de los trabajadores de las actividades del núcleo hegemónico. Quijano (1970) explica que esto no ocurre, pues los requerimientos cualitativos de esas actividades dificultan la sustitución de la mano de obra ya incorporada. El nivel de salarios allí está determinado por la diferenciación de calificaciones técnicas y la mayor productividad, por ende, sus trabajadores tienen mayor poder de negociación y autonomía respecto a lo que ocurre por fuera de ese núcleo.

Para las actividades intermedias, en cambio, la mano de obra marginada sí cumple el rol de ejército industrial de reserva, aun cuando las mismas no lleguen a absorber a esos trabajadores en ningún momento. Esto permite en tales actividades reducir el salario. Sin embargo, tal reducción no redundaría en ganancias que puedan ser reinvertidas en esas actividades, sino que esa masa de riqueza es transferida al núcleo hegemónico a través del sistema financiero.

Quijano señala que las actividades del polo marginal “sirven a un mercado conformado por la propia población incorporada a este nivel de actividad, incapaz por lo tanto de permitir la acumulación creciente de capital” (Quijano, 1970: 139). Así, se conforman mercados populares en los cuales se comercian además productos provenientes del nivel intermedio y del núcleo central, como ciertos bienes de consumo durable. Parte de la plusvalía generada en esos dos

¹⁹ Esta distinción generó un debate con Fernando Henrique Cardoso, quien cuestiona la necesidad de un concepto diferente al de ejército industrial de reserva (Cardoso, 1971).

niveles es realizada entonces en estos mercados, cuyos consumidores son quienes componen la mano de obra marginalizada.

Se desprende de lo ya señalado que el polo marginal sí tiene una función –abaratando la mano de obra del nivel intermedio y como consumidores de la producción de los demás niveles-; sin embargo, su crecimiento excede tal función, y se constituye en un problema para los sectores dominantes agudizando los conflictos sociales urbanos. Es decir, puede resultar disfuncional al proceso de acumulación.

En suma, tanto el concepto de polo marginal como de masa marginal dan cuenta del bajo grado de integración al sistema de un conjunto de individuos que no resultan funcionales al sector capitalista hegemónico. En este sentido, si bien los autores consideran que el problema es de carácter estructural pues surge de la propia dinámica de acumulación, desestiman el vínculo productivo entre las actividades económicas marginales y aquellas del núcleo central.

*

Los aportes de los estructuralistas latinoamericanos y los dependentistas para comprender el desarrollo de las estructuras productivas y ocupacionales exceden por mucho estas pocas páginas. Constituyen la principal respuesta al modelo de Lewis, y un aporte fundamental para analizar los problemas estructurales de la región a partir de conceptos y teorías propias. Sin dejar de reconocer lo anterior, aquí se rescata un aspecto en particular: la distinción entre el origen de la heterogeneidad y la funcionalidad de un estrato para los demás.

Desde la formulación de la noción de heterogeneidad estructural, se enfatiza su carácter sistémico. La existencia de estratos con diferencias sustanciales de productividad es consecuencia del modo de desarrollo y en particular de los mecanismos de difusión del progreso técnico. Sin embargo, el hecho de tener una raíz común no implica necesariamente que las posibilidades de acumulación del polo moderno requieran de la explotación del estrato primitivo o el polo marginal. Es decir, este último resulta afuncional a la dinámica de acumulación del primero. Otros enfoques presentados más adelante no coinciden en esta última idea; aun así, es pertinente distinguir esos dos aspectos (origen común y funcionalidad) tal como lo han hecho los autores aquí reseñados.

1.3. El debate sobre el Sector Informal Urbano

Hacia la década del 70, cuando en los ámbitos académicos los debates sobre los mercados de trabajo de los países subdesarrollados giraban en torno al problema de la desocupación/subocupación y las dificultades de medición del mismo, Hart (1973) presentó su

estudio sobre el sector informal en Ghana. Rápidamente este enfoque fue adoptado por organismos internacionales y cambió el rumbo de las discusiones hacia aquellas actividades desarrolladas por quienes no estaban empleados a tiempo completo en el sector moderno de esas economías.

Mucho se ha escrito ya sobre el sector informal y de ningún modo pretendo hacer aquí una revisión exhaustiva del debate. Gran parte del mismo ha girado en torno a la definición y operacionalización, en parte debido a la ambigüedad del término. Sin embargo, solo precisaré las disidencias al respecto cuando las mismas tengan implicancias sobre el rol que se asigna al sector en el sistema económico.

Las diferentes miradas y aportes son presentadas en tres grupos enmarcados en diferentes escuelas de pensamiento y con distintas pretensiones de análisis. Los mismos ofrecen respuestas distintas a dos preguntas clave: ¿cuán integrado está el sector informal al resto de la economía? ¿Cuán auspiciosa resulta tal integración?

1.3.1. La mirada de los organismos internacionales

Hacia la década del 60 se generalizan las dudas sobre la efectividad del crecimiento de los sectores modernos para solucionar los problemas de empleo de los países subdesarrollados. En ese contexto la Organización Internacional del Trabajo (OIT) compromete en 1964 a los gobiernos a poner en marcha políticas activas de pleno empleo. El lanzamiento del *World Employment Programme* en 1969 fue otro paso en ese sentido. En el marco del mismo se llevaron a cabo tres misiones en diferentes países: Colombia, Sri Lanka y Kenia. En los tres informes aparecía el dualismo entre el sector rural y urbano y entre un sector asalariado industrial ‘moderno’ y un sector no asalariado ‘tradicional’ como un producto de desbalances producidos por el rápido crecimiento.

El informe de Kenia prestaba particular atención al problema de los trabajadores pobres. Allí identifican como un problema clave ya no el desempleo sino el empleo de quienes obtienen muy bajos ingresos. Esto implicó además un llamado a la redefinición del concepto de desempleo en economías en las que el seguro por desempleo no existe ya que en los mismos se despliegan otras estrategias tendientes a generar al menos un bajo ingreso.

En septiembre de 1971 en el Institute of Development Studies (IDS) en la Universidad de Sussex –Inglaterra- se realiza una conferencia sobre “Desempleo urbano en África”, en la cual Keith Hart presenta su artículo sobre el sector informal basado en su trabajo en Ghana y John Weeks un trabajo en el que introducía la noción de *unenumerated sector* –similar a la idea de sector

informal-. Aunque ambos trabajos fueron muy criticados, el concepto fue incorporado al Informe sobre Kenia (OIT, 1972) el año siguiente, y luego debatido en el parlamento de ese país, llevando el término a la arena política (Bromley, 1978).

A partir de un estudio sobre migrantes en Ghana, Hart (1973) llama la atención sobre las estrategias desplegadas por los mismos para complementar los bajos ingresos obtenidos en los empleos asalariados o bien compensar la ausencia de los mismos. El autor propone analizar ese conjunto de actividades realizadas por fuera del mundo asalariado a partir de la distinción entre oportunidades de ingreso formales e informales; asociando las primeras con el empleo asalariado y las segundas con el autoempleo. Las primeras constituyen el sector formal de la economía y las segundas el sector informal. El carácter de informal no está asociado a una persona, sino a un rol, ya que una misma persona puede desplegar estrategias de ambos tipos a la vez.

Lo más relevante de su artículo no radica en la definición de estas actividades —que de por sí resulta un tanto vaga— sino en su apreciación respecto a si las mismas constituyen o no un problema. Gran parte de la producción de bienes y servicios del sector informal es vendida fuera del mismo, de allí que Hart concluye que no solo son una estrategia de ingresos para algunas personas, sino también actividades que aportan al producto total de la economía. Ambos aspectos son utilizados como argumento para demostrar que la existencia del sector no es negativa en si misma, y la pregunta que debería responderse es bajo qué circunstancias el mismo puede crecer y ofrecer más y mejores posibilidades de empleo. Los factores mencionados para responder a esta pregunta son: cambios en el patrón de demanda a favor de los bienes y servicios producidos por el sector y cambios en las tasas de interés que afronta (Hart, 1973).

El éxito del planteo de Hart radicó justamente en su reformulación del asunto: el sector informal no es un problema, sino una potencial solución para la escasez de empleo del subdesarrollo. Este “optimismo” respecto a las posibilidades del sector es lo que diferencia este enfoque de la mirada de Lewis. Mientras este último era optimista respecto a la capacidad de absorción del sector formal, Hart lo es respecto al rol del sector informal: sí aporta al producto interno e incluso puede ser muy eficiente.

La posibilidad de que su potencial se concrete depende justamente de la intervención del Estado y otros organismos para recrear las condiciones adecuadas para su crecimiento, esto implica, no discriminar al sector al momento de ofrecer beneficios y fortalecer sus vínculos con el resto de la economía. En este sentido, el enfoque adopta una mirada positiva respecto a las relaciones entabladas entre el sector formal y el informal.

El informe sobre Kenia enumera un conjunto de características para definir cada uno de los dos sectores. El sector informal consiste en actividades con las siguientes características: fácil entrada, utilización de recursos locales, propiedad familiar, pequeña escala, tecnología trabajo-intensiva, requiere capacidades adquiridas fuera del sistema educativo formal, participa en mercados desregulados y competitivos. El sector formal presenta las características contrarias: barreras a la entrada, requerimientos de recursos extranjeros, de propiedad corporativa, gran escala, mercados protegidos por tarifas, cuotas de importación y licencias, tecnología capital-intensiva importada, capacidades adquiridas en el sistema educativo formal. Se destaca además que el sector informal es eficiente y genera ciertas ganancias (OIT, 1972).

La mirada que adoptó el Banco Mundial, plasmada en un artículo de Dipak Mazumar (1976) está centrada en la protección que ofrece el empleo. En ese sentido, es fundamentalmente una mirada del dualismo en el mercado de trabajo, sin tanto énfasis en la estructura productiva o en el carácter de las actividades desarrolladas. Si bien asume diferenciales de productividad entre un sector y otro, la mirada está puesta sobre los mecanismos que bloquean la entrada al sector formal.

El término sector informal cobró gran difusión y monopolizó el debate sobre los problemas de empleo. Tal éxito radicó por un lado en las voces desde las cuales se difundió, y por otro en que efectivamente ponía en discusión una problemática real y concreta. En efecto, críticos de este enfoque reconocen que la noción de “sector informal” atrajo la atención hacia una realidad que estaba invisibilizada en el debate pero abre más preguntas de las que responde, en parte por la falta de precisión en su definición (Breman, 1976).

A su vez, el concepto resultó relevante para las políticas públicas asociadas al mismo (capacitación, crédito, simplificación de normas y regulaciones, etc.). Así proveyó sustento teórico a un conjunto de políticas que la comunidad académica internacional deseaba recomendar a Kenia y otros países del tercer mundo²⁰. En este sentido, estos aportes deben comprenderse no solo como escritos de investigación, sino también como documentos políticos explícitos (Schmitz, 1982).

La mirada de OIT sobre el fenómeno ha ido cambiando junto a la realidad política, económica y social de la región. En la década del 90 se comienza a identificar rasgos de aquellos

²⁰ Al respecto, "En otras palabras, el concepto de sector informal se adopta debido a que surgió a través de canales de comunicación efectivos en un momento conveniente, y porque encarna implicaciones políticas que eran convenientes para las organizaciones internacionales y los gobiernos de posiciones moderadas. El apoyo al sector informal parecía ofrecer la posibilidad de "ayudar a los pobres sin ninguna gran amenaza para los ricos", un compromiso potencial entre las presiones para la redistribución de la renta y la riqueza y el deseo de estabilidad por parte de las élites económicas y políticas" (Bromley, 1978: 1036).

empleos propios del sector informal en el sector moderno de la economía. De allí que surja una redefinición del problema, diferenciando el concepto de sector informal del empleo informal (Husmanns, 2004). Mientras que el primer término refiere al sector en el cual el trabajador está ocupado -caracterizado por el bajo nivel tecnológico, una limitada división de tareas, organización rudimentaria de la producción y baja productividad- el segundo término refiere al puesto de trabajo. Así, el empleo informal comprende no solo al empleo en el sector tradicionalmente denominado informal, sino también incorpora un conjunto de trabajadores que no están sujetos a la legislación laboral independientemente del sector en el cual se desempeñen.

Si bien este cambio resulta auspicioso al reconocer el problema de la calidad del empleo también en el sector moderno, la discusión ha dejado de centrarse en las características de la estructura productiva para enfocarse en los atributos individuales del trabajador y el debate en torno al carácter voluntario o no de la aceptación de tales empleos. Esta reformulación ha ido en consonancia también con el rumbo de los debates teóricos que se analizan en la sección 1.4. Así, la perspectiva de los organismos internacionales ha puesto en segundo plano el análisis de las causas estructurales para enfocarse en los atributos individuales.

1.3.2. La pequeña producción mercantil, un aporte neomarxista

La relevancia del problema que el enfoque sobre el SIU incorporaba en los debates sobre el desarrollo y los mercados laborales fue reconocida por distintas escuelas teóricas. Sin embargo, se puso en cuestión el marco analítico con el cual se introdujo el problema. Esta ha sido la postura de un conjunto de autores de raíz marxista que han participado en estos debates al considerar el enfoque del SIU como una nueva variante del dualismo.

El principal interés de estos autores radica en comprender el proceso de formación de clase y la posición de distintos segmentos de la fuerza de trabajo en la estructura social. Así, este segmento de trabajadores de bajos ingresos incluido en el SIU demanda reformular las categorías y los análisis sobre las orientaciones políticas de la clase trabajadora. Este interés se plasma tanto en las preguntas de investigación de sus trabajos como en las críticas esgrimidas a las perspectivas analizadas en la sección anterior. Los estudios de caso realizados por este conjunto de autores refieren fundamentalmente a ciudades de países africanos o asiáticos.

Una de los primeros cuestionamientos al informe sobre Kenia fue el de Leys (1973). Si bien reconoce la relevancia del problema planteado y el grado de detalle del informe, discute el diagnóstico que presenta y la prescripción de política derivada del mismo. En cuanto a las propuestas que apuntan a lograr mayor equidad sin abandonar el modo de producción capitalista,

señala que las mismas habían sido anteriormente formuladas y rechazadas e incluso eran parte de la plataforma del partido socialista keniano que al momento del informe había sido proscrito.

Según Leys, el optimismo de los autores del informe respecto a las posibilidades de mejorar la calidad de vida a través del sector informal está fundado en un análisis inadecuado. Así, afirma que la principal falla radica en su diagnóstico, pues: i. presenta una mirada muy estrecha del proceso histórico, atribuyendo al pasado colonial la culpa de la estructura económica vigente y obviando los factores que han reforzado las desigualdades de aquel entonces; ii. su mirada dicotómica atenta contra un análisis integral del sistema económico; iii. adolece de un análisis político que dé cuenta de intereses contrapuestos entre los principales actores que menciona; iv. en la definición del sector informal no incorpora a los asalariados pobres y los vínculos entre el sector formal e informal. Leys explica que si no existe relación entre el capital monopolista concentrado (y generalmente de propiedad extranjera) y los pequeños emprendimientos locales, es porque para el primero no es conveniente; y forzar a establecer tales relaciones implica ofrecerle mejores condiciones que redundan en mayor explotación de estos últimos.

Las críticas en torno a la composición del sector y a los vínculos con el sector formal también fueron esbozadas por Breman (1976). Al igual que Leys, Breman sostiene que debe reconocerse informalidad también en las relaciones asalariadas; pero además propone extender el análisis al ámbito rural, pues a partir de los cambios introducidos con la revolución verde coexisten sectores formales e informales en las actividades agrícolas, así como también a actividades urbanas distintas a los servicios personales: construcción, comercio, manufactura y transporte.

Los vínculos entre el sector formal e informal que OIT propone profundizar, según Breman, existen pero se dan en un marco de dependencia y subordinación, en tanto el atraso del sector informal es un prerrequisito para el progreso del sector formal. En efecto, esta es la principal característica del enfoque neomarxista: ratificar el carácter integral del sistema económico, rechazando las miradas dicotómicas y prestando particular atención a la articulación entre distintos fragmentos del mismo. Si bien desde su formulación las misiones de OIT planteaban un abordaje integral del problema del empleo, las propuestas que de ellas surgieron se centraron en el sector informal como “grupo objetivo” ignorando su posición en el conjunto de la estructura (Moser, 1978).

Ahora bien, la premisa de un único sistema económico no implica que no se reconozcan diferencias al interior del mismo. De hecho, a eso apuntan los esquemas de análisis propuestos por estos autores que refieren al conjunto abarcado por el SIU como “pequeña producción

mercantil”. Esta conceptualización parte de reconocer que para describir aquellos trabajos que están fuera de las relaciones asalariadas en grandes empresas es necesario identificar distintas categorías: trabajadores asalariados en pequeñas empresas, autoempleados, trabajadores familiares, trabajadores ocasionales, jornaleros, etc. Los vínculos entre estas unidades y las primeras también son diversos. De allí la necesidad de un marco de análisis distinto a la dicotomía planteada por el modelo dual.

El marco de análisis propuesto está basado en las ideas de Marx sobre diferentes modos de producción y sus formas de articulación²¹. La pequeña producción mercantil se identifica como un modo de producción transitorio entre el sistema feudal y el sistema capitalista -así lo caracterizó Marx, pero basado en la Europa industrial del siglo XIX-. Sin embargo, la pequeña producción mercantil jamás constituyó un modo de producción dominante, sino que siempre ha estado articulada con otra formación más abarcadora –ya sea feudalismo o capitalismo-. De allí que resulte inadecuado hablar de modo de producción en sí mismo. Resulta más pertinente definirlo como una forma de producción, que existe en los márgenes del modo capitalista, pero integrado y subordinado al mismo (Le Brum y Gerry, 1975). Esta integración varía en el tiempo y el espacio del cual se trate y depende tanto de los recursos y el nivel de las fuerzas productivas del sector capitalista, como del marco sociopolítico, la acumulación y el crecimiento local y la naturaleza de las formas de producción no capitalistas (Bienefeld, 1975). Así, el capitalismo simultáneamente destruye ciertos elementos de formas pre-capitalistas y las recupera bajo su hegemonía.

Si bien recurren a la misma categoría que Marx utilizó para referirse a los pequeños productores europeos durante la revolución industrial, Le Brum y Gerry (1975) advierten una importante diferencia respecto a los pequeños productores contemporáneos en Dakar (Senegal) –su caso de estudio-. Estos últimos enfrentan firmas que disponen de métodos de producción y tecnologías avanzadas, con una brecha tal que su transición hacia la producción capitalista se ve bloqueada.

Bajo un enfoque marxista, se considera que los pequeños productores pueden transitar dos caminos: i. hacia la pequeña producción capitalista, incrementando el número de trabajadores y de medios de producción; ii. hacia la proletarización, pero a través de relaciones directas con el

²¹ Los enfoques dicotómicos de Lewis y OIT también suponen una diferenciación de modos de producción, en la cual identifican un sector capitalista moderno y otro con rasgos pre-capitalistas (el sector tradicional o informal). La diferencia con la propuesta neomarxista radica en el énfasis que estos últimos ponen en la articulación entre los mismos.

capital industrial. Sin embargo, a diferencia de la experiencia europea, en los países periféricos los pequeños productores parecen conservarse como tales.

Por un lado, los caminos abiertos para el crecimiento de la producción están acotados a actividades no rentables para el capital –particularmente la producción de bienes de consumo para la población de bajos ingresos-. Gerry (1978) encuentra que los pequeños productores de calzado de Dakar que habían logrado generar cierta riqueza, invertían la misma en construcción domiciliaria o en duplicar los procesos productivos que venían realizando, pero no lograban transformarlos. Por otro lado, el proceso de proletarización como asalariado directo²² también es limitado pues requeriría un enorme incremento en la capacidad de absorción de la industria capitalista y/o la evolución de una clase capitalista local vital.

Bienefeld (1975) rescata otra posible perspectiva desde la cual analizar las diferencias entre estos sectores, que si bien no es propia del marxismo, sí abre un debate relevante dentro de esta escuela de pensamiento. La misma consiste en identificar discontinuidades dentro de un mismo modo de producción capitalista, pues diversos sectores se relacionan entre sí en forma desigual. Es en este marco que surge la pregunta en torno a si la diferencia entre sectores es atribuible a diferencias de productividades –producto de un distinto grado de desarrollo de las fuerzas productivas- o bien si hay “imperfecciones de mercado” que generan otro tipo de desigualdades. Al respecto, el autor señala:

La cuestión es muy importante, ya que determina si las diferencias entre los diferentes grupos son el resultado de las productividades diferenciales y diferentes costos de reproducción de la mano de obra o si también se deben a un sistema 'desigual' de valuación. Si la primera afirmación es correcta, el problema puede ser resuelto mediante el aumento de la productividad física de los capitales rezagados. Si lo es la segunda, también resulta necesario el control del mercado por parte de los productores más retrasados de la economía para asegurar que los beneficios de una mayor productividad no sean captados por el gran capital a través de la relación de intercambio (Bienefeld, 1975: 55, traducción propia).

Esta disyuntiva ha sido abordada en el debate marxista. La idea de imperfecciones del mercado ha sido expresada en términos de un sistema de precios que no refleja fielmente el contenido de valor de las mercancías, sino que se ve distorsionado por el poder del capital monopolista. Si bien estos autores neomarxistas sostienen la importancia de distinguir formas de producción distintas, la idea de que existen transferencias de valor desde los pequeños capitales hacia las grandes firmas atraviesa todo su análisis. Así, las formas de subordinación de los pequeños capitales se expresa en las relaciones de mercado:

²² Los autores neomarxistas incorporan otras formas de proletarización, pues además de la relación asalariada o el ofrecimiento de trabajo temporal, incluyen otras dos: la subcontratación por parte del capital comercial o industrial y la organización de pequeños productores por parte del Estado.

(...) todos los pequeños productores están subordinados al capital a través del mercado tanto en sus vínculos hacia atrás (insumos y equipos) como hacia delante. A través del sistema de precios **opera una gran transferencia de valor** desde la pequeña producción (en la cual la composición orgánica del capital es baja) hacia el modo de producción capitalista (donde es alta). (Le Brum y Gerry, 1975: 30, traducción y resaltado propios)

(...) muchos pequeños productores están comprometidos en un proceso de producción y de desarrollo tecnológico, pero su posibilidad de un desarrollo acumulativo a lo largo del tiempo está limitado: **por ser explotados a través de los términos de intercambio**; por su dependencia respecto a la gran industria para la provisión de insumos (...)(Bienefeld, 1975: 55, traducción y resaltado propios).

Bajo este enfoque entonces, la subordinación de la pequeña producción al gran capital se expresa en las fuentes de abastecimiento, el acceso a los mercados y los precios. Este sector compra fundamentalmente insumos y bienes de capital (Gerry, 1974) y productos finales para su posterior comercialización –funcionan como bocas de expendio de bajo costo laboral-; mientras que vende fuera del sector bienes salario, productos intermedios y servicios personales. Los mercados de bienes en expansión son atendidos por el gran capital, de modo tal que la pequeña producción solo puede actuar en aquellos que ofrecen peores condiciones de realización de ganancias. La subordinación redundante entonces en altos precios que el sector paga y bajos precios que cobra, cuya diferencia es apropiada por el sector de gran escala.

Este carácter subordinado de los pequeños productores explica no solo sus dificultades para llevar adelante un proceso de acumulación ampliada, sino también las malas condiciones de empleo que ofrecen cuando contratan mano de obra. Al respecto, Gerry (1978) señala que al no poder incidir en el precio de los insumos ni de su producto, la única variable que pueden controlar para definir su propio ingreso es la remuneración que pagan a sus trabajadores²³.

La idea de transferencias de valor ha generado un amplio debate entre diferentes perspectivas marxistas. El mismo ha girado fundamentalmente en torno a las explicaciones del comercio desigual entre países y no hay un consenso al respecto²⁴. Se sugieren otras explicaciones para dar cuenta de la plusvalía extraordinaria generada por los sectores más modernos y concentrados: el trabajo que aplica tecnología más avanzada crea más valor; de allí que no sea el poder monopolístico el factor clave, sino sus ventajas tecnológicas (Levin, 1997).

²³ Esta explicación es similar a la ofrecida por Marini (1972) para dar cuenta de la superexplotación de los trabajadores de países dependientes. La misma no se retoma aquí pues refiere fundamentalmente a la comparación entre países centrales y dependientes, y no la heterogeneidad al interior de estos últimos.

²⁴ En particular, la teoría marxista de la dependencia y la teoría del capital monopolista han sido centro de estas críticas. Aquellos marxistas que cuestionan la existencia de transferencias de valor entre distintos capitales aducen que las mismas son incompatibles con la teoría del valor trabajo, pues determinar la magnitud de tales transferencias requiere definir el valor de una mercancía por el tiempo individual necesario –es decir, en una determinada unidad productiva- y no por el tiempo socialmente necesario.

Más allá de este debate no saldado, el aporte de estos autores resulta relevante, pues incorporan al análisis dos elementos que serán retomados luego: el reconocimiento de un flujo de comercio bidireccional entre el gran capital y la pequeña producción; y la subcontratación como otra expresión de subordinación. Aquellas unidades pequeñas que venden su producto a grandes empresas están subordinadas a las mismas tanto en precios como en cantidades y generalmente reciben un ingreso menor al que recibiría una empresa que opera en el sector formal por la misma actividad.

De esta manera, la principal diferencia con el enfoque de OIT refiere a las implicancias políticas del análisis: si el sector formal e informal son parte de un mismo sistema, la “solución” ante la pobreza de los trabajadores radica en un cambio integral del mismo (Breman, 1976). La propuesta de OIT de ofrecer beneficios destinados a las pequeñas empresas, bajo el marco de análisis neomarxista, solo redundaría en beneficios para las firmas grandes (Moser, 1978).

1.3.3. El debate latinoamericano

Si bien los trabajos aquí reseñados tienen puntos en común con las miradas anteriores y han sido escritos en diálogo con las mismas, se presentan en esta tercera sección por dos motivos. Por un lado, han sido escritos atendiendo a la realidad latinoamericana —a diferencia de los trabajos anteriores sobre el sector informal que refieren fundamentalmente a casos africanos y asiáticos—. Por otro, desde América Latina se ha contribuido notablemente en la discusión teórica. En efecto, a diferencia de otros tópicos de economía, los aportes de la región sobre el desarrollo y en particular sobre los problemas de empleo han tenido amplia repercusión en el debate académico de los países centrales.

La discusión sobre informalidad en América Latina tiene como antecedente el debate sobre la marginalidad de los años 60. Sin embargo, no son conceptos directamente asimilables. Las categorías que componen la masa marginal son: i. una parte de la mano de obra ocupada por el capital industrial competitivo; ii. la mayoría de los trabajadores que se refugian en actividades terciarias de bajos ingresos; iii. la mayoría de los desocupados; iv. la totalidad de la fuerza de trabajo ocupada por el capital comercial (Nun, 1969). Es relevante notar que la definición del sector informal de OIT solo refiere al componente (ii).

El concepto de polo marginal (Quijano, 1970), en el cual la unidad de análisis son las actividades económicas, es el más cercano a la idea de sector informal. En ambos casos estas actividades se caracterizan a partir de la utilización de recursos residuales, la generación de bajos ingresos y las escasas posibilidades de acumulación. No obstante, hay una diferencia relevante:

mientras las miradas del sector informal asumen que existen distintos canales que vinculan al mismo con el sector formal, la idea de polo marginal supone que estas actividades no se relacionan con el polo hegemónico (Villavicencio, 1979).

Más allá del concepto de polo marginal, las ideas de Quijano y otros autores de la CEPAL han sido retomadas por los principales protagonistas del debate sobre el sector informal en América Latina. La perspectiva de Tokman, Souza y Mezzera entre otros, está basada en la caracterización de la estructura productiva ofrecida tanto por Quijano como por Pinto. En particular, este conjunto de autores comprende los problemas de empleo a partir de la tesis de heterogeneidad estructural (Pinto, 1970).

Han sido estos autores además quienes gestaron una mirada propia de la región desde la OIT. En el marco del *World Employment Programme* el organismo creó el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) a fines de la década del 60, que su vez realizó importantes esfuerzos de articulación con la CEPAL. La perspectiva desarrollada por este programa, dirigido por Victor Tokman, presenta importantes diferencias respecto al abordaje que la misma institución venía dando al problema. Si bien en el marco del PREALC han surgido definiciones y visiones distintas sobre el sector informal (Souza, 1987), presentamos aquí los principales rasgos de los análisis allí surgidos.

Souza y Tokman (1976b) definieron el sector informal a partir de un conjunto de características: i. fácil entrada a la actividad, debido tanto a factores tecnológicos como de estructura de mercado; ii. sin división entre propietarios del capital y del trabajo; iii. el salario no constituye la forma más usual de remuneración; iv. unidades productivas muy pequeñas, de bajo nivel tecnológico y organización formal escasa o nula; v. acceso solo a mercados competitivos o en la base de una estructura oligopólica concentrada; vi. sin poder de fijación de precios y capacidad de acumulación restringida.

Para el estudio empírico²⁵ que sustentaba ese trabajo se operativizó el concepto de sector informal como el conjunto de: i. personas ocupadas en el servicio doméstico; ii. trabajadores ocasionales; iii. trabajadores por cuenta propia; iv. patrones, empleados, obreros y trabajadores familiares que se encuentren ocupados en establecimiento de cuatro o menos personas. Con algunas variantes, esta ha sido la definición operativa habitualmente adoptada en los trabajos sobre sector informal en la región.

²⁵ El mismo fue llevado adelante en cinco ciudades latinoamericanas: Asunción, San Salvador, Quito, Guayaquil y Santo Domingo.

El sector informal es, en este enfoque, un resultado del proceso de desarrollo latinoamericano. Tokman (1987) diferencia el proceso de industrialización latinoamericano de las condiciones de la industrialización norteamericana: por un lado, en nuestra región la oferta laboral creció con mayor rapidez; y por otro, al hacerlo tardíamente, el rendimiento de la inversión en términos de puestos de empleo fue más bajo y las diferencias de productividad con los países industrializados más amplias. Es decir, el carácter tardío de la industrialización sumado al crecimiento acelerado de las ciudades no permitió que la industria absorba un porcentaje mayor de la mano de obra, como sí ocurrió en Estados Unidos.

Para explicar el origen de la subabsorción de mano de obra por parte del sector moderno de la economía Tokman (1987) retoma ciertos rasgos que los estructuralistas consideran clave para explicar el devenir del proceso de industrialización en la región: i. la expansión de las grandes empresas de los países desarrollados; ii. el tipo de progreso técnico imperante, que no contemplaba la abundancia relativa de mano de obra de la región; iii. la incorporación de pautas de consumo en la región que imitaban las de los países desarrollados. Así, se conjugan tecnologías que no resultan adecuadas para la relación capital-trabajo de la región con incorporación de pautas de consumo de países desarrollados, de modo tal que ni el patrón de oferta ni el de demanda son acordes a la estructura económica y social de estos países, reforzando las desigualdades de ingreso.

Se configura de este modo un sector moderno/formal caracterizado por la presencia de oligopolios concentrados: grandes empresas generan la mayor parte de la oferta y fijan precios. Por ello, les resulta útil la existencia de cuasi-competidores informales con costos más altos ya que hacen posible que las empresas grandes “justifiquen” precios que cubran esos altos costos y se aseguren un margen oligopólico importante. El precio debe ser apenas superior al costo de las pequeñas para que no entren aun más empresas y la competencia termine por deprimir el precio, de allí que no obtengan un margen que permita la acumulación. En efecto, para poder competir en estas circunstancias, las pequeñas empresas recurren a la utilización de bienes de la familia como bienes de capital, rebajas en su propio salario y uso de mano de obra familiar no remunerada (Mezzera, 1992).

La desventaja de las pequeñas empresas se deriva de la imposibilidad de acceder a políticas oficiales de subsidios y a tecnologías modernas (Mezzera, 1992), o, en términos generales, en la falta de acceso a los mercados de bienes y de capital (Tokman, 1978). Tal falta de acceso se expresa en los precios altos que debe pagar por sus insumos y bienes de capital. De allí que el análisis de las relaciones intersectoriales sea crucial para comprender tal desventaja.

Mezzer (1992) analiza las relaciones de compra-venta entre el sector formal e informal y concluye que el ingreso total de este último depende positivamente de la masa salarios del primero, es decir: las compras de los asalariados del sector formal sostienen la actividad del sector informal. Sin embargo, Tokman advierte que si bien existen relaciones significativas entre el sector informal y el resto de la economía, el sector presenta un grado considerable de autocontención: es decir, gran parte de las compras y ventas se dan entre unidades del mismo sector. Así, caracteriza su enfoque sobre la relación formal-informal como de “subordinación heterogenea”, diferenciándose así de los autores neomarxistas pero también de la mirada de OIT.

En resumen, para los autores de PREALC existe subordinación del sector informal pero la misma se expresa solo en el circuito de ingreso y gasto. La explicación sobre el origen del sector informal se basa en la subabsorción de mano de obra por parte del sector industrial, derivada de la dependencia tecnológica.

*

Los diferentes enfoques aquí presentados difieren tanto en la definición del sector informal, como en las explicaciones sobre su origen y en las recomendaciones para superarlo. Cuando el concepto surge ya parecía claro que estas actividades generadoras de bajos ingresos no desaparecerían solo mediante el crecimiento del sector moderno, tal como auguraba el modelo de Lewis. Sin embargo, sí se compartía la idea de que la condición de bajos ingresos podía ser transitoria: en la perspectiva de OIT el sector informal tiene potencial para crecer y garantizar mejores ingresos para sus participantes.

Otros enfoques, en cambio, resaltaron el carácter estructural del sector informal. Por un lado, en el marco del programa de OIT que estudió el problema desde América Latina y basados en las explicaciones estructuralistas del subdesarrollo, diferentes autores argumentaron que la existencia del sector informal es un rasgo específico del modo de desarrollo de la región. Por otro lado, autores neomarxistas también negaron un carácter transitorio al problema, pero fundamentando que el mismo es una consecuencia del modo de acumulación capitalista y no es específico de la región.

Las múltiples formas de definir y operativizar el concepto así como también de explicarlo dificultan un balance de estos diferentes enfoques. Sin embargo, sí es posible notar que en diferentes grados, mediante diversos mecanismos y con distintos roles en la explicación, en todos los enfoques relevados se reconoce cierta integración entre el sector formal e informal.

1.4. Los abordajes de fin de siglo: economía informal

“Continuar asociando lo informal a maneras de producir atrasadas nos cierra conceptualmente la posibilidad de comprender el alcance que las actividades irregulares pueden llegar a tener en economías relativamente avanzadas y por tanto las modalidades actuales y futuras, que pueden adoptar en América Latina” (Portes, 1989: 371).

A fines de la década del 80 estos debates toman nuevos rumbos, motivados tanto por cambios en los ámbitos académicos como por las transformaciones políticas, económicas e ideológicas acontecidas fuera de ellos. Los enfoques aquí presentados abandonan el término “sector informal” para referirse a la economía informal. Sin embargo, las explicaciones ofrecidas y las soluciones propuestas son bien distintas. Por un lado, la publicación del libro de De Soto corrió el eje de análisis del pequeño establecimiento productivo al emprendedor informal. Por otro lado, un conjunto de autores estructuralistas centró su atención en los procesos de subcontratación.

1.4.1. El Estado como causa: el *otro sendero* abierto por De Soto

En las décadas del 80 y 90 ha tenido gran influencia la perspectiva de informalidad esbozada desde el Instituto Libertad y Democracia (IDL) por el economista peruano Hernando De Soto. Su trabajo aborda el tema sin dialogar con las discusiones previas hasta aquí reseñadas. No obstante, su obra sí ha sido retomada por quienes escribieron luego sobre informalidad. La inclusión de su perspectiva aquí solo se justifica por su relevancia para comprender el devenir del debate, pues poco espacio dedica en sus escritos a la relación entre lo formal y lo informal.

Bajo este enfoque, la definición de las actividades informales está dada por el 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. Al igual que en el enfoque de Hart, De Soto (1987) reivindica la importancia de estas actividades para la economía. Si bien el proceso productivo no está regulado por la normativa legal vigente, sí lo está por normas extralegales; describir y comprender las mismas es uno de los intereses de su trabajo.

La investigación que sustenta esta perspectiva consistió en seguir todos los trámites burocráticos necesarios para registrar un pequeño taller de confecciones y la adjudicación de un terreno en Perú²⁶. Los sectores analizados por el IDL fueron industria, vivienda, comercio y transporte. De Soto señala que la densidad de trámites burocráticos y de la normativa que regula

²⁶ Mientras el tiempo requerido para la registración del taller en Lima fue de 289 días y requirió del pago de coimas, en Florida (EEUU) demoró 3 horas y media. Similar fue el resultado obtenido con la registración del terreno.

las actividades productivas es tal que cumplimentarlos demanda demasiado tiempo y recursos. En palabras del autor, “la informalidad se produce cuando el Derecho impone reglas que exceden el marco normativo socialmente aceptado, no ampara las expectativas, elecciones y preferencias de quien no puede cumplir tales reglas (...)” (De Soto, 1987: 12).

La principal causa de la informalidad en esta perspectiva es que la legislación es muy densa (en términos de la cantidad de normas) y discrecional, pues es definida por el poder ejecutivo. Así, registrar un negocio, obtener permisos, etc. demora mucho tiempo e incluso dinero, y muchas personas con buenos emprendimientos y capacidad de trabajo optan por no cumplir con las normativas. La falta de registro del emprendimiento imposibilita hacer acuerdos de largo plazo, vincularse con emprendimientos formales u obtener un crédito, dificultando o limitando su progreso. Incluso, el tamaño reducido del establecimiento y la baja cantidad de empleados son considerados un costo que el empresario informal asume para ocultarse del control del Estado. Nótese que mientras en los enfoques de Hart y Tokman el atraso tecnológico y la baja productividad eran la causa del incumplimiento de las normativas, bajo la perspectiva de De Soto la causalidad es inversa.

Bajo este enfoque el único tipo de relación relevante entre las actividades formales e informales es la competencia. Los informales son una amenaza para las ventas de los formales por tener menores costos, y la intervención del Estado mediante regulaciones se interpreta como una forma de protección de estos últimos. Si bien se identifican canales de transferencia de ingresos desde las actividades informales hacia la formalidad, las mismas son a favor del gobierno –no de actividades privadas formales–: el pago de impuestos indirectos y el impuesto inflacionario²⁷.

Las propuestas de política derivadas de este análisis –y promovidas activamente por el IDL– están centradas en el Derecho y la forma en que el mismo se produce. Las mismas tienen como ejes: la simplificación de las instituciones legales; la descentralización de responsabilidades desde el gobierno central a los gobiernos locales; y el incremento de la participación del sector privado en la órbita productiva. El último eje supone que el Estado se aboque solo a funciones que se consideran básicas para el desarrollo –garantizar el derecho de propiedad y diseñar formas contractuales flexibles– y que haga partícipe al electorado de la creación de las normas legales.

En la definición de las actividades informales que propone De Soto se entrecruza el ámbito de la producción y la reproducción. El caso de la construcción de viviendas en predios sin

²⁷ La inflación afecta más a los informales que a las actividades formales dado que al operar al contado tienen mayor cantidad de dinero en efectivo.

permisos ni título de propiedad, por ejemplo, no está centrado en la construcción en tanto actividad productiva sino en la estrategia familiar para obtener una vivienda. Así, el carácter de las actividades se asimila directamente a la condición de pobreza de quienes las realizan y no se problematizan las características de la estructura productiva.

Bajo esta perspectiva la dinámica capitalista y el carácter dependiente de las economías latinoamericanas, que habían sido aspectos resaltados en los debates previos sobre informalidad, no tienen ningún rol. En efecto, Bromley (1978) señala que la aparición de esta perspectiva ha contribuido a desprestigiar los enfoques dependentistas y tercermundistas.

Como señalamos antes, este enfoque fue retomado por los estudios sobre informalidad posteriores. Al plantear la informalidad como la opción más racional a seguir ante el denso entramado burocrático, se la considera una vía de escape de tal entramado. De allí han proliferado investigaciones que buscan discernir en qué medida la informalidad es explicada por estrategias de escape, o es resultado de la exclusión. Sin embargo, al analizar los datos disponibles para América Latina prima la exclusión como principal explicación (Perry *et. al.* 2007). Aun así, el trabajo de De Soto abrió un nuevo camino en los estudios sobre informalidad, llevándolo por senderos que poco iluminan la relación entre los problemas de empleo y la estructura productiva.

1.4.2. Del sector a la cadena de valor. La informalización como estrategia de las grandes empresas

Se presenta en esta sección la perspectiva de un conjunto de autores que interviene en el debate sobre el sector informal cuestionando la explicación centrada en la subabsorción de mano de obra y propone una diferente, basada en las estrategias empresariales. En primer lugar se esbozan los lineamientos generales de la propuesta de análisis de los estructuralistas norteamericanos²⁸ –Alejandro Portes, Lauren Benton, Manuel Castells y Saskia Sassen- y luego se incorpora la mirada de los estructuralistas brasileños.

En el debate sobre sector informal prima el consenso respecto a que la causa de su existencia es la subabsorción de mano de obra por parte del sector industrial. Portes y Benton (1987) afirman que la tasa de absorción laboral de la industria ha sido mayor, y que el error radica en computar solo una de las formas posibles de utilización de la fuerza de trabajo: la contratación formal e institucionalizada. Ellos consideran que se ha obviado otra forma que consiste en la

²⁸ El gentilicio refiere al ámbito académico en el cual se desempeñan los autores, no a su nacionalidad. Allí discuten con quienes consideran que informalización en países desarrollados es “importada del tercer mundo” a través de los hábitos y costumbres de los inmigrantes. Al respecto, Sassen afirma que los inmigrantes han podido aprovechar las oportunidades surgidas en ese marco, pero que no por ello son la causa de la informalidad (Sassen, 1997).

contratación informal y que es utilizada también por las empresas del sector moderno para compensar el aumento del salario industrial; aspecto que la difundida definición de PREALC no permite evaluar al excluir a estas últimas del SIU (Portes, 1989).

En la industrialización norteamericana los salarios industriales no eran mayores a los del resto de la economía, y por ende, los empresarios del sector no obtenían ningún rédito al contratar los trabajadores de modo de eludir la legislación. En efecto, los trabajadores industriales no estaban organizados ni gozaban de derechos laborales. La organización y movilización de los trabajadores se dio en un contexto de escasez de mano de obra. En América Latina, en cambio, la generalización de niveles modernos de consumo y la legislación laboral precedieron el desarrollo industrial. Este aspecto explica la brecha en cuanto a las condiciones de empleo de industriales y no industriales y las ventajas que surgen para el empleador al evitar la contratación directa. Así, Portes y Benton (1987) señalan que la mano de obra contratada informalmente también está siendo utilizada por la industria y por ende no es correcto hablar de subabsorción²⁹.

Para sostener esta perspectiva los autores recurren, por un lado, a estudios de caso que comprenden actividades como: recolección de basura, venta callejera o por comisión, construcción, industria textil, industria del vestido, industria del calzado y servicio doméstico. De los mismos se desprende que existe una estrecha relación entre grandes y pequeñas empresas y trabajadores por cuenta propia. Por otro lado, a partir de estadísticas de empleo industrial, muestran que el cuentapropismo en la industria no disminuye —como sí ocurrió durante la industrialización norteamericana— evidenciando que sí utilizan esa mano de obra, solo que no lo hacen a través de contrataciones formales.

La caracterización del sector informal de PREALC, así como también las explicaciones en torno a su origen, remiten a los paisajes urbanos latinoamericanos plagados de vendedores ambulantes, puestos precarios y pequeños talleres. En el planteo de Portes y Benton (1987), la referencia parece ser otra, y sus explicaciones se articulan mejor con las discusiones en torno a los procesos de reorganización productiva y desarticulación de los mercados de trabajo.

El punto de partida de estos autores estructuralistas es la forma en la cual se resolvió la crisis de acumulación de los años 70. En particular, la estrategia de restructuración y desverticalización de las grandes empresas que, bajo este enfoque, es la causa del incremento en la informalización. Si bien se reconoce que la economía informal no es nueva, sí resulta una novedad su crecimiento

²⁹ Klein y Tokman (1988) publican en la revista *Estudios Sociológicos* una crítica al modo en que Portes y Benton (1987) definían el problema de informalidad, la extensión a los países desarrollados y la generalización de la explicación de subcontratación a todo el SIU. En un número posterior de la misma revista Portes (1989) defendió su postura; este debate es particularmente esclarecedor para comprender las diferencias entre ambos enfoques.

en economías altamente institucionalizadas. En este sentido, parten de reconocer en economías desarrolladas problemas de empleo anteriormente solo atribuidos a economías subdesarrolladas. Esto se plasma en la diversidad de casos analizados³⁰.

La economía informal se define bajo este enfoque no como una condición sino como un proceso de generación de ingresos caracterizado por no estar regulado institucionalmente, pero que se desarrolla en un ámbito en el cual actividades similares sí lo están (Castells y Portes, 1989). Por ende, puede hablarse de economía informal en tanto haya un marco institucional a partir del cual el Estado regule el proceso productivo y el producto de estas actividades. Dado que los marcos institucionales cambian en diferentes contextos –históricos y geográficos- el carácter formal/informal que una determinada actividad representa también varía.

Para operacionalizar el concepto los autores identifican las formas de utilización de la fuerza de trabajo no institucionalizadas, que se expresan por dos canales: i. el contrato directo en términos informales; ii. la subcontratación de producción o comercialización a distintas empresas informales. Aun así, el foco de análisis está puesto en la informalización como proceso, y no como un sector delimitado, de modo tal que el contenido empírico concreto cambia, pero no la utilidad analítica del concepto (Sassen, 1997). En efecto, es una definición más centrada en el proceso que la genera que en la definición de lo que incluye³¹.

Castells y Portes (1989) sostienen que la expansión de la economía informal es parte del proceso de reestructuración económica mediante el cual se superó la crisis de la década del 70. Sin embargo, advierten que “tal afirmación es a la vez demasiado acotada y demasiado general – demasiado acotada porque algunos procesos, particularmente en el tercer mundo y en países como Italia, ya estaban en marcha antes de los 70; demasiado general porque no aclara con precisión cómo opera tal reestructuración ni identifica los objetivos específicos del proceso” (Castells y Portes, 1989: 27, traducción propia).

Esta mirada cuestiona tanto a quienes consideran la economía informal como una novedad, como a aquellos para quienes es un residuo de formas de producción anteriores. Consideran en cambio, que estas formas, hoy definidas como informales, eran generalizadas en el capitalismo del siglo XIX, solo que en ese entonces no existía la diferenciación entre formales e informales pues no había un punto de contraste. Portes (1983) señala que el crecimiento del sector formal es la

³⁰ El libro compilado por Portes, Castells y Benton (1989) reúne estudios de caso tanto ciudades como Guadalajara, Bogotá, La Paz como Madrid, Miami o regiones italianas. Por su parte, la investigación de Sassen (1991) sobre el proceso de informalización fue desarrollada en Nueva York, Londres y Tokio.

³¹ Este énfasis en el proceso aparece también señalada por los autores neomarxistas. Gerry (1978), por ejemplo, al cuestionar los enfoques de marginalidad, propone analizar el mismo problema en términos de marginalización.

novedad del siglo XX, como consecuencia de la rápida asalarización empujada por el imperialismo y la necesidad de expandir los mercados domésticos, pero también por la organización creciente de los trabajadores. Así, la presión ejercida por los trabajadores organizados redundó no solo en incrementos de salarios sino también en la conquista de derechos vinculados a los pagos indirectos (vacaciones pagas, días por enfermedad, etc.) y la limitación al despido arbitrario. De allí que a fines del siglo XX sí resulta una novedad que las formas informales sean creadas y reorganizadas nuevamente por el capitalismo moderno.

La reestructuración económica de los 70 derivó en un incremento de las actividades desreguladas en respuesta a la organización creciente de los trabajadores, pero también a la regulación estatal de la economía. Esta ofensiva se combinó con la creciente competencia internacional producto de la integración de economías nacionales en un sistema internacional, que comprendió también países cuyos procesos de industrialización se transitaron bajo condiciones de escasa regulación y magros salarios. Así, los bajos costos salariales se difundieron a través de diferentes países y regiones; y se combinaron con la pérdida de empleos formales ocurrida durante la crisis de los 70.

Estos autores reconocen la heterogeneidad de situaciones que abarca la economía informal, distinguiéndolas según sus funcionalidades en: i. actividades de subsistencia; ii. actividades informales subordinadas a la producción y comercialización del sector formal; iii. empresas informales autónomas con tecnología moderna y cierta capacidad de acumulación (Portes, Castells y Benton, 1989). El emprendedor informal de De Soto se corresponde con la última situación y según estos autores es una excepción en América Latina.

En el segundo conjunto de actividades la informalización ha permitido por un lado brindar un mejor acceso al consumo para la clase trabajadora aun con bajos niveles nominales de salarios e incluso violar los niveles mínimos establecidos y evitar los pagos indirectos (Portes, 1983); y por otro lado, eludir las limitaciones a la contratación y el despido (Portes, 1995). Este último aspecto refiere a la flexibilidad externa en los procesos de trabajo, es decir, a la posibilidad de ajustar los planteles a diferentes niveles de producción facilitando la contratación o el despido de trabajadores sin incurrir en mayores erogaciones. Así es como la informalización se presenta como estrategia ofensiva del capital, con una importancia creciente de las actividades subordinadas al sector formal a través tanto de la contratación directa no registrada como de la subcontratación de empresas informales. Esto último ha contribuido a aumentar el empleo en el sector servicios, aun cuando los trabajadores realicen parte del proceso productivo del sector industrial.

El empleo en el sector servicios se ha polarizado como consecuencia, por un lado, de la dualización en la organización de los servicios para la industria y por otro, de la inestabilidad de la relación de empleo. El primer aspecto refiere al crecimiento de los empleos intensivos en conocimiento pero también de los menos calificados; los primeros son además los que mejor ganan y los segundos quienes peor ganan. El segundo aspecto se explica por el debilitamiento de los mercados internos de trabajo y al traslado de las funciones de reclutamiento hacia otras esferas (el hogar, la comunidad, otros grupos de pertenencia).

La polarización en los ingresos va acompañada de cambios en las pautas de consumo: i. aumento de la demanda de productos especializados, diferenciados, que se venden en pequeños negocios; ii. aumento de la demanda de bienes y servicios baratos que para competir con las importaciones proveniente de países de bajos salarios utilizan fuerza de trabajo familiar e incumplen estándares de seguridad y sanitarios. Así, estos cambios refuerzan el crecimiento de empleos de bajos salarios.

Tal como advierten Klein y Tokman (1988), la generalización del análisis de estos autores debe ser cautelosa. Por un lado, el mismo se basa en un conjunto acotado de sectores de actividad: construcción de viviendas, reciclaje urbano y producción de calzado, aparatos eléctricos, joyas y vestimenta³². Por otro lado, la preocupación central en los trabajos de Portes, Castells y Sassen es la cuestión migratoria y las dinámicas urbanas. Si bien es una preocupación válida también para América Latina, es preciso relativizar su rol clave en los procesos de informalización.

En los estudios del trabajo latinoamericanos se ha puesto en relieve la relación entre la reestructuración productiva y el proceso de informalización. En particular, autores estructuralistas brasileños que comparten la perspectiva de Souza y Tokman de subordinación heterogénea han resaltado la importancia de los cambios en las estrategias empresariales. Bajo tal enfoque, Dedecca (2002) propone diferenciar un sector pequeño-mediano no contratado, vinculado al sector informal tradicional, y otro sector pequeño-mediano contratado, que establece vínculos productivos con el gran sector, conformado por las grandes empresas. Cacciamali (2000) distingue dos formas de informalización relevantes en Brasil: una vinculada a la organización del trabajo asalariado bajo formas como cooperativas, agencias de empleo informal, prestación de servicios temporales, etc., que se tienen en común la inestabilidad en la contratación y en la percepción de ingresos; otra referida al autoempleo fuera de empresas capitalistas. Ambas

³² Al respecto, puede consultarse Portes y Schauffler (1993), que ofrecen un resumen de los casos analizados por diferentes autores bajo esta perspectiva.

distinciones reflejan un único fenómeno generado por los rasgos de dinámica empresarial a partir de los 80, caracterizado por la reestructuración productiva, la internacionalización y expansión de los mercados financieros, la mayor apertura comercial de las economías y la desregulación de los mercados.

En general, los abordajes latinoamericanos críticos de la subcontratación también reconocen este tipo de explicación para dar cuenta de la degradación de las condiciones salariales y su heterogeneización. Los trabajos de De la Garza (2012) e Iranzo y Leite (2006) prestan particular atención a la repercusión que la desverticalización de las empresas tiene sobre las condiciones de contratación, salariales y de organización del proceso del trabajo. Es decir, aquí también aparecen las estrategias empresariales de las empresas más dinámicas como principal explicación a las diferencias en las condiciones laborales.

Para concluir, el análisis de estos autores resulta adecuado para comprender la informalidad y los bajos salarios en actividades que están vinculadas al sector formal de la economía; y de allí que sus argumentos sean retomados para analizar las heterogeneidades en el empleo a partir del estudio de las cadenas de valor. Sin embargo, al utilizar la legalidad como parámetro para definir las formas de uso de mano de obra, la regulación de las relaciones laborales por parte del Estado adquiere un rol más importante incluso que el grado de poder de las firmas. De esta forma, en la explicación del origen de la informalidad se jerarquizan las formas institucionales por sobre la estructura económica.

*

Los autores revisados en esta sección definen la economía informal a partir la regulación del Estado y le otorgan un papel relevante en la explicación de la informalidad –en los enfoques anteriores, en cambio, el Estado interviene solo como respuesta o solución ante esta problemática-. Así, ambos sugieren una definición “legalista”, en tanto el carácter de informalidad está dado por la inadecuación a las normas institucionales. En la perspectiva de De Soto esto abarca todo tipo de normativa –inscripciones, permisos, tributos, pago de servicios-, mientras que los estructuralistas norteamericanos se centran fundamentalmente en aquellas vinculadas a la relación salarial. Más allá de eso, difieren sustancialmente en su explicación sobre el origen y alcance del problema y en las soluciones propuestas.

Bajo la mirada de De Soto en Estados Unidos no debería haber economía informal, pues es el contraejemplo con el cual compara Lima: trámites rápidos, democracia que funciona, etc. El planteo de los estructuralistas norteamericanos, en cambio, presta atención al proceso de informalización en ciudades de países desarrollados, en particular de Estados Unidos. Para ellos,

el emprendedor informal de De Soto es un caso de economía informal, pero lo consideran una excepción en América Latina.

Mientras la explicación de la informalidad de los estructuralistas radica en la articulación con las actividades formales, De Soto adjudica la misma al exceso de normativas y reglamentaciones. Ante su propuesta de remover los controles estatales, Portes y Schauffler (1993) reconocen que medidas en tal sentido solo conducen a la informalización de toda la economía.

1.5. Apuntes para un marco conceptual

A lo largo de este capítulo he revisado distintos enfoques que explican la heterogeneidad del empleo a partir de las características de la estructura productiva, reflejando no solo perspectivas teóricas distintas sino también cambios en los debates a lo largo del tiempo y los espacios. Sector tradicional/moderno, polo marginal/hegemónico, sector informal/formal, pequeña producción/gran capital, economía informal/formal: cada dicotomía supone marcos teóricos-ideológicos, explicaciones y propuestas diferentes; sin embargo, todas constituyen aproximaciones al problema que aborda esta tesis. A continuación se presenta un breve repaso resaltando los puntos en común y los disensos, para luego identificar los aspectos clave en discusión y ofrecer un esquema en el cual situar la perspectiva de análisis de los próximos dos capítulos.

Los trabajos analizados distinguen dos sectores en la estructura productiva y asocian mejores condiciones de empleo a uno y peores a otro. En general, en los trabajos más recientes, aun bajo diferentes enfoques, se reconoce la necesidad de analizar subsectores al interior del sector más desfavorecido: un sector informal de fácil entrada y otro superior (Fields, 1990); un sector informal tradicional y otro modernizador (Ranis y Stewart, 1999); economía informal de sobrevivencia, de explotación dependiente y de desarrollo (Portes, 1995); sector pequeño-mediano no contratado y sector pequeño-mediano contratado (Dedecca, 2002). Así, coinciden en la importancia de distinguir dos o más sectores para explicar las condiciones de empleo.

Ahora bien, para distinguir los sectores de la estructura productiva y ocupacional, no todos recurren a los mismos atributos, pero sí coinciden en su relevancia. Estos rasgos son: las barreras a la entrada (Fields, 1990); la forma organizativa (Tokman y Klein, 1988); las formas de producción (Le Brum y Gerry, 1975) o las formas de utilización de la fuerza de trabajo (Mazumar, 1976; Portes, 1989). Sin embargo, la elección de un criterio u otro no es indistinta, puesto que implican distintas definiciones de la unidad de análisis. Mientras en algunas

investigaciones la unidad de análisis son las actividades, en otros los establecimientos u empresas y para otros los empleos; esto dificulta establecer un diálogo entre estos autores.

En la búsqueda de ordenar el debate -y crearlo entre autores que no dialogaron- es clave reconocer las diferentes perspectivas sobre el desarrollo que subyacen a cada enfoque; así como también identificar cómo sitúan espacial e históricamente el problema. Es posible diferenciar tres grandes grupos: a. quienes consideran que la dualidad/heterogeneidad es un rasgo de los países subdesarrollados por la falta de desarrollo capitalista (Lewis, Hart, De Soto); b. aquellos que lo consideran una consecuencia del desarrollo capitalista (Portes, Dedecca); c. quienes asumen que se explica por la forma particular que adopta el capitalismo en la periferia (Tokman³³, Quijano). Cada una de estas posiciones tiene además distintas implicancias en términos de cuáles son los cambios necesarios para superar la heterogeneidad del empleo.

En general, las explicaciones de la heterogeneidad del empleo revisadas tienen como punto de partida el reconocimiento de la abundancia relativa de mano de obra y las dificultades de las actividades modernas para absorberla. Sin embargo, en los enfoques contemporáneos esta idea es cuestionada u omitida como factor explicativo; en particular, en el debate latinoamericano Portes y Benton (1987) cuestionan la perspectiva de PREALC por no contemplar la creación de puestos de empleo informales por parte de empresas formales³⁴ y la principal novedad de la reformulación del concepto de informalidad por parte de OIT radica en incluir a los asalariados informales.

Tokman (1978) identifica dos dimensiones claves para comprender la diferencia entre los enfoques de informalidad. La primera dimensión refiere a la (im)posibilidad de mejorar las condiciones de empleo que ofrecen las actividades informales en el marco de este sistema de producción. Así, hay enfoques que reconocen tal posibilidad, asumiendo que pueden establecerse relaciones benignas con el conjunto de la estructura productiva que permitan modificar tales condiciones. Otros enfoques, en cambio, asumen que la desventaja del sector es consecuencia de su subordinación a otros componentes de la misma estructura, producto de su dinámica de desarrollo, y por ende, no podría ser superada sin modificaciones sustanciales en el sistema del

³³ Vale notar que Tokman (1987) no descarta la existencia de informalidad en países desarrollados, pero considera que se explican por procesos distintos. Mientras en los países desarrollados la proliferación de pequeñas unidades productivas se genera “desde arriba” por descentralización en un contexto de excedente de mano de obra nulo; en los países periféricos constituyen una respuesta ocupacional gestada “desde abajo” con excedentes de fuerza de trabajo.

³⁴ El diferente rol que PREALC y los estructuralistas norteamericanos asignan a la informalidad para las empresas formales se expresa también en cuál es la dinámica esperada. Mientras en el enfoque de PREALC la informalidad se considere contracíclica, es decir, aumenta al caer el nivel de actividad actuando de forma de amortiguar el aumento del desempleo, Portes (1983) señala que es procíclica, puesto que acompaña el ritmo de expansión de los sectores más modernos de la economía.

cual es parte. La segunda dimensión contempla el rol que tiene el sector formal en la posibilidad de superar la desventaja relativa del sector informal. Distingue entonces aquellos enfoques que no asignan ningún rol pues consideran que el sector informal funciona con autonomía del sector formal, de aquellos que reconocen la integración de los mismos a través de vínculos productivos.

A partir de las dimensiones propuestas por Tokman en el diagrama 1 se presenta un esquema de síntesis de los enfoques analizados. Si bien la ubicación de cada conjunto de autores en el mismo implica una simplificación de su perspectiva, permite ordenar el debate. A fin de cuentas, si se acepta la validez analítica de diferenciar la estructura productiva en un pequeño número de sectores, puede permitirse aquí separar estos enfoques en cinco grupos:

1. Integración bajo relaciones benignas: Agrupa enfoques que asumen que es posible la complementariedad entre el segmento de mejores y peores empleos, y que la misma conduce a un mejoramiento de las condiciones productivas y de empleo del segundo.
2. Integración bajo subordinación: Reúne aquellos autores que reconocen la existencia de vínculos entre ambos segmentos, pero bajo relaciones de explotación.
3. Autonomía bajo relaciones benignas: Comprende las miradas dualistas, en las cuales no hay articulaciones productivas entre las unidades de ambos segmentos, pero la superación de la dualidad no requiere de la transformación integral de la estructura productiva. En el caso de Lewis, solo requiere avanzar en el desarrollo capitalista, y en el de De Soto, requiere de reformas en el Estado.
4. Autonomía bajo subordinación: Abarca los enfoques de la marginalidad, bajo los cuales aunque no hay vínculos productivos entre el polo marginal y el polo hegemónico, pero sí transferencia de excedentes del primero al segundo por otros canales.
5. Subordinación heterogénea: Los autores de PREALC han sido ubicados en la frontera entre el grupo 2 y 4. En efecto, este es el lugar en el cual Tokman (1978) explícitamente se posiciona y es además el que surge del análisis de los diferentes trabajos que estos autores han escrito a lo largo del tiempo, en los cuales combinan argumentos del enfoque de marginalidad para el análisis de ciertas actividades, como el comercio, con ideas de los autores neomarxistas para otras actividades, como la fabricación textil y de indumentaria.

Diagrama 1 || Esquema de síntesis

		PRIMERA DIMENSIÓN	
		Relaciones benignas	Subordinación
SEGUNDA DIMENSIÓN	Integración	Sector Informal (Hart, OIT, Weeks): 1 El sector informal tiene un potencial de crecimiento y creación de empleo que puede aprovecharse a través del apoyo de la política pública que permita una mejor vinculación con el sector formal.	Pequeña producción mercantil (Gerry, Bose, Bienefeld)/ 2 Economía subterránea (Castells y Portes)/ Economía informal (Portes, Castells, Sassen): El sector informal está subordinado al sector formal.
	Autonomía	Modelo dual (Lewis, Fields, Ranis): El sector moderno se vincula con el sector tradicional a través de los flujos migratorios. La dualidad se resuelve cuando el sector moderno logra absorber la mano de obra del sector tradicional. Economía informal (De Soto): Mismo diagnóstico que Hart sobre su potencial, pero rol opuesto del Estado. 3	Subordinación heterogénea (Tokman, Souza, Mezzera) 5 Marginalidad económica (Quijano, Nun): El polo marginal/la masa marginal es producto de la dinámica capitalista, pero es afuncional a la acumulación del sector no marginal. 4

Fuente: Elaboración propia en base a las categorías de Tokman (1978)

Para la pregunta de investigación de esta tesis resulta particularmente relevante la distinción al interior de la segunda dimensión, distinguiendo entre quienes asumen que hay una relación de integración entre los diferentes sectores productivos y aquellos que entienden que funcionan en forma autónoma. En el análisis de la dinámica cíclica, así como también al momento de proponer cómo mejorar las condiciones productivas y de empleo, es clave el tipo de relación que cada autor asume entre los diferentes sectores de la estructura productiva.

Los enfoques de mediados de siglo identifican dos formas de relacionarse, ambas vinculadas con el movimiento de trabajadores. La primera consiste en la migración de mano de obra de un sector a otro, y la segunda en 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 empleos como un reservorio de mano de obra ocasional o como productor bienes de consumo baratos para el conjunto de trabajadores –aumentando del 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 el funcionamiento de las unidades productivas de uno y otro sector es autónomo.

El reconocimiento del vínculo productivo entre las unidades de uno y otro sector es posterior. Bajo el enfoque de PREALC –grupo cinco- se enfatiza la importancia de las relaciones

comerciales entre las mismas, pero siempre desde el sector formal hacia el sector informal, abasteciendo de bienes de capital e insumos. Los autores neomarxistas –grupo dos- incorporan otro modo de relación, que luego será profundizada por Castells y Portes: la subcontratación de la pequeña producción por parte del gran capital y el Estado; estableciendo así un flujo comercial bidireccional. Es relevante notar que los autores del segundo grupo (subordinación con integración) encuentran aquí parte de la explicación de la heterogeneidad; mientras que autores del primer grupo (relaciones benignas con integración) no lo hacen pero suponen que si estos vínculos se profundizaran, entonces las diferencias se disiparían.

Así, mientras los enfoques de la autonomía relacionan las características de la estructura productiva y las características de los puestos de empleo a partir de aspectos propios de los sectores/establecimientos; los enfoques de la integración resaltan la importancia del vínculo productivo entre los mismos. Estos dos conjuntos de explicaciones sirven para organizar el análisis de la estructura productiva y ocupacional argentina en esta tesis, para lo cual es necesario agregar dos consideraciones:

- ¿Refieren todas las explicaciones a un mismo recorte de la estructura ocupacional? La ambigüedad del término “informal” ha permitido llamar con un mismo nombre fenómenos distintos y contraponer miradas que bien pueden complementarse, en tanto refieren a partes distintas de un mismo problema. Los enfoques de autonomía refieren al conjunto de la estructura ocupacional, pero hacen particular hincapié en las estrategias de autoempleo, y a partir de allí en el cuentapropismo. Los enfoques de integración, en cambio, analizan el vínculo entre empresas y se concentran en relaciones asalariadas. Ambas miradas podrían conciliarse planteando que una parte de la subabsorción de mano de obra refleja un uso diferente de la fuerza de trabajo por parte del sector moderno; pero también, retomando los debates de la marginalidad, que parte de la población no es absorbida por el sector moderno bajo ninguna modalidad de contratación (formal ni informal).

Tokman (1978) había advertido ya que el problema de subabsorción de mano de obra por parte del sector moderno debía plantearse distinguiendo fracciones de la estructura ocupacional, y por eso se refería a una subordinación heterogénea. Aun así, incluso en las relaciones asalariadas, en su enfoque priman como factores explicativos aspectos propios de cada sector o empresa, y no los vínculos productivos. En esta investigación, reconociendo las complejidades que entraña abarcar todo el conjunto de la estructura ocupacional, el centro de atención estará puesto en las relaciones asalariadas y la pertinencia de los enfoques de integración y de autonomía para explicar la calidad de esos puestos de empleo.

- ¿Son adecuados estos enfoques para pensar la realidad argentina? Argentina aparece mencionada en varios de los textos aquí reseñados como una excepción en la región³⁵. Esto se debe a que para mediados de siglo el país había alcanzado una tasa de industrialización y de asalarización superior a la media de América Latina (Altimir y Beccaria, 1999). El ‘carácter excepcional’ del caso argentino hace relevante su estudio y, en particular, la contraposición de los enfoques de autonomía, que se centraron en países de menor desarrollo, y de los enfoques de integración más recientes, cuyo caso de estudio han sido ciudades de países desarrollados.

Al respecto, es relevante destacar que las investigaciones sobre la economía informal se centran fundamentalmente en el estudio de grandes ciudades. Al respecto Sassen afirma: “En la medida en algunas de estas transformaciones se están materializando en las grandes ciudades de Asia y América Latina, podemos ver una nueva dinámica, que se conjuga con las anteriores, explicando la informalización que allí también emerge” (Sassen, 1997: 20). Si bien en esta investigación se analizarán aglomerados urbanos, solo uno –Ciudad de Buenos Aires- o a lo sumo tres –agregando Rosario y Córdoba- pueden asimilarse a las ciudades que analiza Sassen.

*

A lo largo de este capítulo he recorrido distintos enfoques que analizan los problemas del empleo en relación con la estructura productiva. A partir de ellos se advierte que las características de las unidades productivas y los sectores de actividad son muy relevantes para comprender el tipo de empleo generado, pero además es preciso contemplar el modo en que se articulan en un mismo tramado productivo. En los dos capítulos siguientes se analiza la estructura productiva y ocupacional argentina en los últimos años a la luz de las relaciones establecidas por los enfoques aquí expuestos.

³⁵ A modo de ejemplo: “(...) en la Argentina no tiene mayor significación el empleo en el sector ‘primitivo’ y alrededor de una cuarta parte de la población trabajaba ya a niveles de productividad comparables a los de las economías desarrolladas (...)” (Pinto, 1973: 118).

[Capítulo 2]

La heterogeneidad del empleo en la Argentina

Todos los puestos de empleo son diferentes entre sí, pues difieren en las tareas, espacios de trabajo, condiciones contractuales, salarios, calificaciones requeridas, posibilidades de aprendizaje y de ascenso, tipo y extensión de la jornada laboral, valoración social, autonomía respecto a otros puestos, incidencia en la toma de decisiones, y la lista sigue. Cabe entonces preguntarse cuáles de estas características se corresponden con el problema de investigación, pero fundamentalmente con el problema socioeconómico del cual se pretende dar cuenta.

El problema de investigación de esta tesis ha sido definido a partir del vínculo entre la estructura productiva y el empleo, en particular, con el propósito de evaluar la pertinencia de los enfoques de integración y subordinación revisados en el capítulo anterior. Allí, la heterogeneidad que se busca explicar refiere fundamentalmente a las posibilidades que un empleo ofrece para garantizar la reproducción simple de la vida del trabajador y su familia. Sin embargo, estas posibilidades no están dadas solo por el salario y otras condiciones de contratación, pues el modo en el cual se organiza el trabajo y se habilita la creación de lazos de solidaridad entre los trabajadores, también altera esas condiciones. Aquí, propongo recuperar tres conceptualizaciones referidas a las características del empleo: informalidad, precariedad y calidad del empleo; y, en función de las mismas, definir cuáles serán las diferencias entre los puestos de empleo relevantes para esta investigación.

Este capítulo comienza entonces tendiendo puentes entre los debates teóricos del capítulo anterior y las posibilidades de análisis empírico. En la primera sección se repasan trabajos que han analizado el problema de esta tesis para la Argentina a partir de dos preguntas: ¿cuáles son los rasgos del empleo relevantes para definir la heterogeneidad? ¿cómo se establece el vínculo con la estructura productiva y la calidad del empleo?. En la segunda sección se presenta la perspectiva propuesta para la investigación empírica. La sección siguiente precisa el recorte de la estructura ocupacional que será analizado: las relaciones asalariadas. Las dos primeras etapas del análisis empírico se presentan en la cuarta y quinta sección de este capítulo. Consisten en identificar qué rasgos del empleo serán considerados aquí para definir la heterogeneidad de los empleos y construir a partir de los mismos una tipología de sectores de actividad según el tipo de empleo que ofrecen.

2.1. Revisión de los abordajes empíricos para la Argentina

Tanto se ha escrito en Argentina sobre la heterogeneidad en las condiciones del empleo que difícilmente en unas pocas páginas se pueda dar cuenta de todas las miradas, las discusiones y los aportes realizados. En las últimas décadas se ha incorporado la noción de segmentación, en particular, en su acepción más general vinculada a la existencia de pautas diferenciadas para la determinación de ingresos, condiciones de contratación, posibilidades ascenso, entre otras, en distintos estratos de la estructura ocupacional. Así, el carácter heterogéneo de esa estructura ha permitido identificar y caracterizar estratos diferenciados.

2.1.1. ¿Cuáles son los rasgos del empleo relevantes para definir la heterogeneidad?

Esta revisión refiere a aquellos trabajos que analizan la heterogeneidad en los puestos de empleo a partir de alguno de estos tres conceptos: informalidad, precariedad y calidad del empleo. Cabe remarcar que en esta selección hay un sesgo disciplinar, pues han sido incorporados trabajos enmarcados fundamentalmente en la sociología y la economía laboral. No se ofrece una revisión exhaustiva, sino que se incluyen aquí aquellos trabajos que resultaron particularmente útiles para reflexionar en torno al abordaje que se presenta en la próxima sección³⁶.

La diferencia entre referirse a informalidad, precariedad o calidad del empleo no reviste solo un carácter nominal. Son tres líneas de problematización conceptual cuya aparición en el ámbito académico es sucesiva en el tiempo, pero en ningún caso ha reemplazando el concepto previo³⁷. La informalidad ha estado ligada en Argentina fundamentalmente a las discusiones latinoamericanas y/o a las formulaciones de OIT. La segunda línea de análisis ha sido en torno a la precariedad, término que surge en Europa, pero que en la década de 1990 rápidamente fue difundido y reapropiado por el ámbito académico local así como también por las organizaciones colectivas. Finalmente, la tercera noción es la de calidad de empleo, que adquiere relevancia a partir de la década del 2000, con un carácter multidimensional en cuanto a qué aspectos son relevantes para analizar la calidad, pero sin la carga teórica de las nociones precedentes.

En los estudios sobre Argentina estos conceptos se han operacionalizado de diferentes formas. En el caso de la informalidad es preciso distinguir aquellos trabajos que refieren al sector y al empleo informal. Mientras en los primeros el carácter informal es un atributo de los

³⁶ En particular, se retoman aquellos estudios que abordan el problema en un nivel agregado, dando cuenta del conjunto de la estructura ocupacional —o al menos con una amplia cobertura urbana—. No se revisan aquí aquellos de alcance meso o micro, que abordan sectores de actividad particulares o sectores sociales específicos. Mientras en los primeros priman los abordajes cuantitativos, en los segundos suelen combinarse estrategias cuanti y cualitativas, con cierta preeminencia de estas últimas.

³⁷ Se ha obviado aquí la marginalidad, pues en la literatura de las últimas tres décadas aparece fundamentalmente la marginalidad ecológica, no la económica.

establecimientos, en los segundos es un atributo del puesto de empleo. A su vez, otros trabajos han combinado ambos (Lavopa, 2005; Waisgrais y Sarabia, 2008; Salvia, 2009; Jimenez, 2012). La precariedad y calidad de empleo, en cambio, se definen en general a partir de rasgos del puesto de empleo (Salvia y Tissera, 2000; Erbes y Amorín, 2009; Neffa, 2010a).

El concepto de precariedad laboral está vinculado a la inestabilidad y se ha centrado en los asalariados, pues refiere justamente a la degradación de la condición salarial³⁸. 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 (Rodgers, 1989; Neffa, 2010a; OIT, 2012). Si bien en el ámbito local se le ha dado esta misma interpretación, se ha puesto en cuestión cómo se expresa en las condiciones de contratación. En la legislación argentina la inexistencia de un contrato escrito implica formalmente que la duración de la relación laboral es por tiempo indeterminado; así, tomando como variable crítica la duración del contrato, todos los trabajadores sin contrato escrito no serían precarios³⁹. 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.

A principios de la década de 1990, cuando comienza a difundirse localmente el concepto de precariedad, Pok (1992) introduce el concepto de Inserción laboral endeble que refiere a las estrategias desplegadas en la inserción en la producción social. Este tipo de inserción contempla diferentes formas: i. intermitencias en la condición de actividad; ii. relación asalariada encubierta; iii. inserción en ocupaciones en vías de desaparecer como consecuencia del desarrollo tecnológico. Bajo este enfoque un trabajador precario es aquel cuya inserción responde a alguna de tales formas (Pok, 1992). Al incorporar la forma (iii), el concepto no se limita a la inestabilidad formal (contractual) únicamente, sino a aquellos empleos que aun siendo estables en lo contractual, pueden desaparecer. En este sentido, vale aclarar: la inestabilidad a la cual refiere el concepto no corresponde a la rotación de empleo en si misma, sino a que la desvinculación sea impuesta unilateralmente por el empleador.

³⁸ En algunos trabajos sobre Argentina se incluyen además aquellos trabajadores que mantienen una relación de subordinación real tal como supone la relación salarial, aun cuando formalmente no son contratados como asalariados, sino mediante una relación comercial como trabajadores independientes (Pok, 1992; OIT, 2010). Por otro lado, aunque la gran mayoría de los trabajos analizan solo los empleos de quienes están ocupados, excluyendo a quienes en el período de análisis se encuentran desocupados, algunos trabajos sí los incluyen remarcando que si el interés está puesto en la inestabilidad laboral, entonces es preciso abarcar tanto a quienes están circunstancialmente ocupados como a quienes no (Pok, 1992; Bergesio y Golovanevsky, 2009).

³⁹ El artículo 90 de la Ley de Contrato de Trabajo (N° 20.744) establece que el contrato de trabajo se presume por tiempo indeterminado, salvo que se fije en forma expresa y por escrito el plazo de duración. Claro que en muchos casos para hacer valer este principio de estabilidad es preciso recurrir a la justicia laboral una vez extinguida la relación laboral.

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

En la sociología francesa se han incorporado otras dimensiones del problema, reconociendo las limitaciones de una perspectiva exclusivamente jurídica-contractual. A la inestabilidad en la contratación, que refiere a la precarización del empleo, se han agregado otras dos dimensiones. En primer lugar, la precarización del trabajo referida a la dimensión subjetiva, esto es, a las representaciones de los sujetos sobre su trabajo (Paugam, 2000). La misma contempla aspectos como riesgos psicosociales, la satisfacción en el trabajo, la utilización de los saberes, entre otros. En segundo lugar, Bérourd y Bouffartigue incorporan una tercera dimensión: la precariedad de las relaciones laborales, vinculada a las capacidades de acción y de representación colectivas, que se expresa en el deterioro de los derechos sociales y sindicales (Bérourd y Bouffartigue, 2009)⁴⁰.

En los estudios sobre la Argentina estas dimensiones han sido incorporadas fundamentalmente en los abordajes cualitativos, que permiten indagar en la construcción de las identidades y los sentidos del trabajo o que analizan la incidencia de la precariedad en las formas de organización colectiva (Diana Menéndez, 2010; Adamini, 2014; Longo, 2014). Estas perspectivas suponen una mirada que combina distintas unidades de análisis: la evaluación de las condiciones de empleo refiere a puestos precarios; mientras que el análisis de los sentidos del trabajo y capacidades de acción se centra en los sujetos en condición de precariedad.

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

La contracara de tal amplitud es la falta raíces teóricas. Si bien los términos de informalidad y precariedad han sido utilizados con connotaciones y bajo enfoques disímiles, es posible identificar referentes empíricos y discusiones teóricas sobre las cuales se han gestado. En cuanto a calidad

⁴⁰ Estas dos dimensiones remiten a perspectivas sociológicas distintas. Mientras la primera, con impronta durkhemiana, concibe al trabajo como integrador social; la segunda, de raíz marxista, resalta el carácter conflictivo de la relación capital-trabajo.

del empleo, en cambio, ha primado la discusión sobre la identificación y operacionalización de las dimensiones relevantes, así como también de los métodos para resumirlas y/o jerarquizarlas.

Ahora bien, la identificación de diferentes dimensiones que ofrece el concepto de calidad del empleo permite reformular el problema de la heterogeneidad del empleo. En los estudios de informalidad la heterogeneidad se ha planteado en términos dicotómicos: formal/informal. Los abordajes que asumen que la precariedad no ha sido un proceso generalizado, sino segmentado, también suelen resumir tal heterogeneidad en términos de precario/no precario⁴¹. La noción de calidad del empleo permite identificar escalas; dando lugar a la identificación de más de dos conjuntos de empleos –no necesariamente jerarquizados–.

2.1.2. ¿Cómo se establece el vínculo con la estructura productiva y la calidad del empleo?

Para esta tesis es relevante analizar cómo a partir de estas distintas conceptualizaciones y diferentes formas de abordaje se traza el vínculo entre la estructura productiva y ocupacional. En los estudios sobre precariedad ha primado el debate en torno a sus formas de expresión más que en su naturaleza (Pok y Lorenzetti, 2004); y esta afirmación puede extenderse a las investigaciones sobre empleo informal y calidad del empleo. En efecto, la incorporación del vínculo con la estructura productiva aparece fundamentalmente en los estudios sobre sector informal.

Aquellos estudios que analizan el empleo evaluando la composición del mismo en términos de sector informal asumen que ciertos rasgos de la estructura productiva definen el tipo de empleo; pero no abren la posibilidad de indagar en la forma en la cual se expresa, ya que justamente se define ese empleo a partir de un rasgo de la estructura productiva –habitualmente el tamaño del establecimiento–. Los trabajos sobre empleo informal/precariedad/calidad del empleo sí están centrados en los puestos y estudian la heterogeneidad a partir de uno o varios atributos del puesto; sin embargo, son escasas las investigaciones que indagan luego en las características las actividades o establecimientos.

En estudios sobre sectores particulares se ha logrado comprender las diferencias en las condiciones de empleo identificando factores explicativos tanto propios de la actividad o el establecimiento, como de los vínculos comerciales y productivos. En sintonía con trabajos para otras regiones, el sector textil y la industria automotriz han sido los más estudiados desde esta perspectiva (Schmukler, 1979; Novick y Catalano, 1996; Roitter y Delfini, 2007, entre otros).

⁴¹ Esta dicotomía está presente en los abordajes hegemónicos sobre precariedad, no así en otros enfoques que plantean la existencia de diferentes grados de precariedad.

Recientemente, otros trabajos han incorporado al análisis otras tramas productivas (Delfini, *et. al.*, 2007; Erbes y Amorín, 2009).

Ahora bien, una de las críticas que Klein y Tokman (1988) esbozaban al trabajo del equipo de Castells y Portes era que sus conclusiones pretendían un alcance macro, mientras la evidencia que presentaban correspondía a sectores de actividad particulares. En efecto, esta ha sido una crítica común a gran parte de los trabajos de la perspectiva de integración bajo subordinación⁴². El problema no radica en estudiar sectores determinados, sino en no poder precisar su carácter representativo respecto al conjunto de la estructura. Considerando esta crítica entonces, es que este trabajo se propone ofrecer una mirada que dé cuenta de un amplio conjunto de la estructura ocupacional y productiva.

En los trabajos que abordan el conjunto de la estructura ocupacional se ha indagado en el rol de las condiciones macroeconómicas fundamentalmente en el nivel de empleo y en el nivel salarial; pero no en todos los casos se evalúa cómo tales condiciones generan heterogeneidad entre los trabajadores. Quienes sí lo hacen, destacan como factores explicativos el carácter transable/no transable de las actividades en que están insertos (Albrieu *et. al.*, 2007), el perfil de crecimiento de la actividad (Muller y Lavopa, 2007), entre otros aspectos.

Resulta de interés aquí detenerse en la estrategia de análisis de la segmentación del mercado de trabajo desarrollada por Salvia⁴³ (2009). En su análisis la estructura productiva tiene un rol preponderante para comprender los diferentes tipos de empleo, basada fundamentalmente en la tesis de heterogeneidad estructural revisada en el primer capítulo.

Mediante un abordaje cuantitativo utilizando los datos de EPH, Salvia (2009) define dos sectores⁴⁴: formal e informal, a partir del tamaño del establecimiento en cual se encuentra ocupado cada trabajador. Luego, precisa dos segmentos del mercado de trabajo: primario y secundario, en función de la condición de registro y el nivel de salario de los asalariados y la antigüedad y las horas trabajadas de los cuentapropistas. Ya definidos los sectores de la estructura productiva y los segmentos del mercado de trabajo el autor evalúa la asociación entre ambas

⁴² En una revisión sobre la literatura que aborda los límites al crecimiento de los pequeños productores Schmitz (1982) destaca que la rama de actividad “(...) es el espacio en el cual pueden ser más fácilmente investigadas muchas de las hipótesis que sostienen los paradigmas generales” (Schmitz, 1982: 443). Pero advierte a su vez que se corre el peligro de estudiar siempre aquellos casos en los cuales abundan los pequeños productores, dejando de lado aquellas ramas en las cuales han perdido peso –y justamente, es preciso estudiar para comprender tal evolución-.

⁴³ Se destaca esta estrategia de análisis no solo por su pertinencia, sino también porque es representativa de toda una línea de investigación enmarcada en el Programa Cambio estructural y desigualdad social del Instituto de Investigaciones Gino Germani (FCSO-UBA).

⁴⁴ En el desarrollo del trabajo se utiliza también otra distinción, que incorpora otros aspectos diferentes a la escala del establecimiento: sector moderno concentrado, sector moderno intermedio y sector de subsistencia. Sin embargo, estas categorías no son operacionalizadas ni utilizadas en el análisis de los datos en este trabajo.

variables en el período 1992-2003 en el Gran Buenos Aires. A partir de sus resultados, el autor sostiene que a lo largo de la década del '90 hubo una profundización de la heterogeneidad estructural junto con mayor segmentación del mercado laboral. Luego, este resultado es ratificado a partir del análisis de las brechas salariales entre sectores y segmentos⁴⁵.

En un trabajo que caracteriza los perfiles de la precariedad a principio de la década de 1990, Pok (1992) utilizó una estrategia de análisis similar. En ese trabajo define el sector formal/informal también a partir del tamaño del establecimiento, y la condición de empleo precario/no precario en función de la forma específica que adopta la contratación⁴⁶. La autora reconoce que si bien la precariedad se asocia a los establecimientos más pequeños –incluidos como sector informal-, aparece también en el estrato de grandes establecimientos. A una conclusión similar, pero casi dos décadas después, arriban Coatz, *et. al.* (2010) cuando evalúan la informalidad en la contratación en cuatro estratos económicos –definidos también por el tamaño del establecimiento declarado en EPH-.

Así, en estos estudios se 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. Sin embargo, 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.

La definición de los sectores de la estructura productiva a partir del tamaño del establecimiento es congruente con los abordajes latinoamericanos vistos en el capítulo anterior. Al hacerlo se asume cómo válida la relación entre: baja escala de producción-baja productividad-malas condiciones de empleo. Sin poner en duda el poder explicativo de esta relación, considero aquí que es necesario incorporar otros rasgos de la estructura productiva que pueden estar

⁴⁵ Siguiendo otros trabajos del mismo equipo de investigación, Salvia (2009) toma la brecha de salario como variable *proxy* de la brecha de productividad. Si bien es una estrategia que puede ser válida para analizar las tendencias generales; en línea con lo planteado en la introducción respecto al rol de las condiciones de acumulación en la determinación del salario y las condiciones de empleo, considero más pertinente tomar otra medida de productividad que, contrapuesta al salario, permita comprender cuán cerca o lejos se encuentra este último del “techo” impuesto por las condiciones productivas y de mercado de la actividad.

⁴⁶ Estas formas son: empleo clandestino o desprotegido; a tiempo parcial; temporario; asalariado fraudulento (Pok, 1992: 15). El análisis se basa en el módulo de precariedad incorporado a EPH en mayo de 1990.

⁴⁷ Cabe señalar que el énfasis en cada una de esas investigaciones es distinto: en el primer caso radica en la distinción entre el sector formal/informal y en el segundo entre precarios/no precarios.

relacionados con la escala de producción, pero no en forma unívoca y con la misma intensidad en todo tiempo y espacio.

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, el énfasis en la diferencia de productividad no da lugar a evaluar los argumentos de los enfoques de integración.

En efecto, diferentes estudios plantean que en lo que respecta a la estructura productiva *hay algo más* que el tamaño de establecimiento para comprender el tipo de empleo creado. Cuando el término precariedad comenzaba a utilizarse en el ámbito académico local Pok destacaba que entre los factores que impulsaban la precariedad se encontraban, en primer lugar el tamaño del establecimiento, y en segundo lugar la rama de actividad (Pok, 1992). En efecto, la rama de actividad suele incorporarse a los trabajos sobre la estructura ocupacional aunque más no sea como variable de control. En un estudio basado en el módulo de informalidad aplicado en la EPH en 2005 Waisgrais y Sarabia (2008) concluyen que, mientras los rasgos individuales son determinantes para explicar si la persona se encuentra en un puesto de empleo completamente informal o formal, la heterogeneidad del grupo intermedio entre esos extremos se explica por el sector de actividad en el cual se desempeña.

Un camino posible entonces, que es el que transita esta tesis pero que ya ha sido explorado por otros autores⁴⁸, es valerse de las ramas de actividad para evaluar la heterogeneidad estructural a partir sus rasgos productivos y económicos y vincularlos con el empleo en cada una de ellas.

*

De la revisión sobre los trabajos sobre informalidad, precariedad y calidad del empleo en Argentina se desprende la contundencia del carácter informal del empleo para dar cuenta de la heterogeneidad. En tanto persistan tasas de informalidad elevadas, esta variable seguirá siendo clave para diferenciar los tipos de empleo. Pero también aparece una preocupación creciente por dar cuenta de otros aspectos del empleo que se tornan relevantes para describir esa heterogeneidad. Lamentablemente, por las fuentes de información y el carácter cuantitativo del análisis de esta tesis, no es posible dar cuenta de tal multidimensionalidad. Sin embargo, aun en

⁴⁸ El trabajo de Muller y Lavopa (2007) combina los datos de EPH y datos provenientes de Cuentas Nacionales para analizar el empleo por rama, pero solo se concentra en los niveles de empleo. Lavopa (2005), en cambio, utiliza esa combinación de fuentes para analizar segmentos del mercado de trabajo combinando la definición legal y productiva de informalidad y organizando las ramas de actividad según tres estratos de productividad.

un campo estrecho, se retoma tal preocupación con el propósito de evitar una caracterización dicotómica del empleo.

El abordaje aquí propuesto consiste en tender puentes entre la principal fuente de información para el estudio del mercado laboral, la EPH, y otras fuentes de información que permiten caracterizar la estructura productiva. Considero que mediante esta articulación es posible aportar elementos para evaluar la pertinencia de los enfoques de integración y de autonomía revisados en el capítulo anterior.

2.2. Perspectiva metodológica: una tipología estructural y articulada de las ramas de actividad

El punto de partida para esta investigación son dos “incomodidades” respecto a los abordajes más habituales sobre la heterogeneidad del empleo. En primer lugar, la existencia de dos sectores es una sobresimplificación de un mercado de trabajo complejo; así como también lo es el análisis de un solo aspecto de las condiciones de empleo, ya sea la condición de registro, la estabilidad o el salario. En segundo lugar, la definición a priori de los sectores productivos vinculados a cada segmento resulta arbitraria, pues la conformación de segmentos de empleos a partir de rasgos de la estructura productiva –por ejemplo, el tamaño de establecimiento- implica adjudicarles poder explicativo aun antes de comprender las relaciones con la estructura ocupacional. En torno a las mismas se propone la estrategia de abordaje empírico de esta tesis.

2.2.1. ¿Cómo articular el interés por la heterogeneidad del empleo con las explicaciones basadas en la estructura productiva?

La forma en la cual se definen segmentos de empleo comprende decisiones metodológicas, pero supone ante todo, un problema conceptual. Tal elección debería estar fundada en el tipo de explicación que se intenta indagar. Aun antes de definir cuáles son las variables clave para definir los mismos, es necesario determinar sobre qué unidad de análisis se trazarán estos segmentos: la estructura ocupacional o la estructura productiva. Esto es: se definen segmentos con distintas condiciones de empleo y luego se analiza a qué características y dinámicas de la estructura productiva corresponden; o bien se definen diferentes segmentos en la estructura productiva y luego se describen las condiciones de empleo en cada uno. Y además, a cada unidad de análisis corresponde una unidad de observación adecuada al problema.

Para explorar las explicaciones vinculadas a la estructura productiva es necesario asociar el puesto de empleo generado a la empresa o industria al cual corresponde. Aquí surge un nuevo

dilema, que no está referido solo a un problema de operacionalización, sino que es conceptual: ¿nos interesan las condiciones en las cuales se desarrolla la actividad de las diferentes industrias o las estrategias organizacionales desplegadas por las distintas firmas?

Hodson (1984) resalta la necesidad de plantear diferentes “niveles de segmentación”, argumentando que las causas de la segmentación del empleo combinan elementos propios de cada industria en conjunto y factores que diferencian a las empresas al interior de cada sector. Para poder explorar estas causas es menester analizar ambos niveles. El autor evalúa la importancia de las variables a nivel de firma y a nivel del sector para explicar las diferencias salariales para el caso norteamericano en la década del 70. Encuentra que las variables clave para comprender las diferencias salariales son el tamaño (medido en cantidad de trabajadores) a nivel de firma y la intensidad de capital de la industria.

La importancia de la cantidad de trabajadores es comprendida como un indicio acerca de la relevancia que adquiere la forma de organización de la producción, más allá de las características del mercado que la firma afronta. Se esbozan dos explicaciones acerca de la relación entre mayor tamaño y mayores salarios, una vinculada a ofrecer primas adicionales para atraer a los trabajadores y otra referida al mayor poder de la organización colectiva en esos establecimientos. Del mismo modo, traza dos posibles vínculos entre la mayor intensidad de capital y los salarios más altos: el bajo peso relativo del costo salarial en el costo total, que permite aumentos salariales sin incrementar sustancialmente los costos totales y el mayor poder de negociación de los trabajadores en plantas en las cuales tienen mayor responsabilidad sobre la producción (Hodson, 1984).

La presente investigación ofrece una mirada agregada del problema, a partir de datos estadísticos secundarios provenientes de la EPH, el Censo Nacional Económico (CNE) y la Matriz Insumo-Producto⁴⁹. Este abordaje conlleva una dificultad: la desconexión entre las estadísticas correspondientes a los atributos de los sectores o los establecimientos y las características de los empleos y los trabajadores que ocupan los mismos.

La EPH releva en forma trimestral características demográficas y socioeconómicas fundamentales de la población, pero otorgando una importancia central a los aspectos laborales. La encuesta tiene alcance nacional, aunque se circunscribe a ámbitos urbanos, y es de acceso público. Se constituye así en la fuente de información con mayor alcance y periodicidad para comprender la dinámica laboral en Argentina.

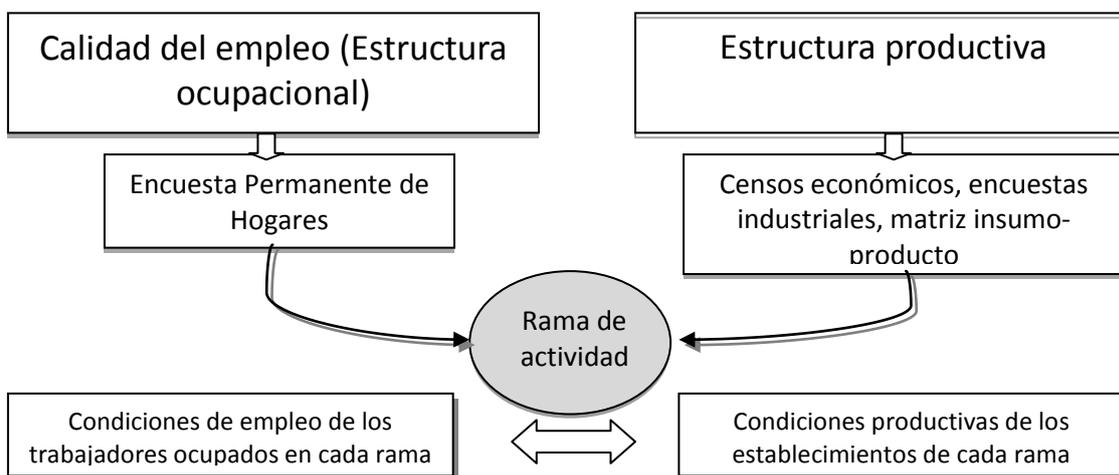
⁴⁹ Algunas fuentes adicionales son presentadas en el capítulo 3 en las secciones en las cuales se utilizan sus datos.

El CNE es un operativo del alcance nacional que releva las características productivas y económicas principales de los establecimientos productivos. Habitualmente se realiza cada 10 años, por lo cual, la última versión disponible corresponde al censo económico realizado en 2004-2005, que relevó datos correspondientes a 2003.

La MIP es la herramienta principal de un conjunto de matrices que permiten caracterizar la estructura productiva identificando todos los sectores de actividad, la forma en que se vinculan entre sí para comprar sus insumos, vender su producción y el modo en que se distribuye el valor generado en cada uno. En Argentina el último sistema de matrices construido corresponde a 1997.

La EPH releva pocos datos acerca del establecimiento en el cual la persona está ocupada – que además pueden ser imprecisos, ya que no siempre son datos conocidos con certeza por la persona que responde la encuesta⁵⁰. El CNE y el sistema de matrices incorporan algunas variables vinculadas al empleo, como salarios y grado de informalidad, pero por su falta de periodicidad estos aspectos quedan desactualizados. Una alternativa consiste en compatibilizar los datos provistos por la EPH, el CNE y la MIP, tomando datos acerca del empleo y los trabajadores de cada sector de la primera, y las características de cada sector y sus vínculos de los segundos. Así, la propuesta de esta tesis consiste en tender puentes entre la EPH y otras que permiten caracterizar la estructura productiva. En el diagrama 2 se esquematiza esta propuesta.

Diagrama 2 | | Unidades de análisis y fuentes utilizadas



Fuente: Elaboración propia.

⁵⁰ Por ello, habitualmente el abordaje del problema a partir de esta base de datos circunscribe el análisis a los aspectos relacionados con la oferta de fuerza de trabajo, a pesar de que en algunos casos el marco teórico utilizado y las hipótesis de trabajo sí contemplan el rol de la demanda laboral.

La articulación de estos dos tipos de fuentes se realiza definiendo los atributos de la estructura ocupacional y de la estructura productiva a partir de la rama de actividad. Así, la EPH proporciona información sobre las condiciones de empleo de los trabajadores ocupados en las distintas ramas de actividad; y fuentes como el CNE, las encuestas industriales y la MIP, permiten caracterizar las condiciones productivas de los establecimientos de cada rama. En el anexo se presentan estas fuentes de información así como los principales recaudos adoptados para utilizarlas en un mismo análisis.

2.2.2. ¿Cómo ordenar la heterogeneidad?

El diseño de análisis se organiza de modo tal de obtener una tipología estructural y articulada (López Roldán, 1996) de los empleos ofrecidos por cada rama de actividad. A partir de un conjunto de atributos de los empleos considerados en forma simultánea⁵¹ se clasifican las ramas de actividades en diferentes “tipos”, según las características del empleo de los trabajadores ocupados en el sector.

Se asume aquí que hay una estructura en el conjunto de datos en la cual es posible distinguir grupos con autonomía y coherencia interna, pero que deben ser interpretados como partes de un todo. La clasificación de esas partes requiere de la reflexión teórica, para definir cuáles son las variables relevantes a tener en cuenta y el modo en el cual deberían presentarse los diferentes tipos, y la información empírica. De allí que sea una tipología *estructural y articulada*: fundamentada teóricamente, pero construida en articulación entre esos fundamentos y los datos empíricos.

Así, la clasificación de las ramas de actividad en los diferentes tipos no requiere establecer a priori cuáles son los principios clasificatorios que definen la pertenencia a uno u otro; sino que se establecen los subconjuntos a partir de la manifestación concreta de las variables que mejor dan cuenta de la heterogeneidad⁵². Esto implica que la tipología obtenida sea válida para resumir la heterogeneidad del universo bajo análisis; no cualquier conjunto de datos sobre empleo.

La investigación se estructura en torno a tres hipótesis:

i. En el contexto argentino resultan particularmente relevantes las características del puesto vinculadas al cumplimiento de derechos laborales para la determinación de distintos segmentos

⁵¹ Esta simultaneidad es el rasgo saliente de una tipología; a diferencia de una taxonomía, en la cual se establece un orden sucesivo y jerárquico para clasificar los casos en función de cada atributo (Marradi, 1990). Un ejemplo de este último caso es clasificar según el grado de formalidad primero, y luego al interior de cada conjunto, por tamaño de establecimiento.

⁵² Este procedimiento supone una clasificación de tipo extensiva, en la cual los tipos que surgen son apropiados para el conjunto de datos bajo análisis –no necesariamente será la misma utilizando otro conjunto- (Marradi, 1990).

del mercado de trabajo. Estas características se expresan habitualmente en la condición de registro en la seguridad social, pero también en las vacaciones pagas, la percepción del aguinaldo y el otorgamiento de obra social. Sin embargo, la diferencia en la calidad de los puestos no se explica solo por el cumplimiento de estos derechos, sino que es importante incorporar otros aspectos.

ii. La distinción entre dos sectores habitualmente utilizada en la bibliografía local según la cual uno ofrece empleos formales y en otro predominan los empleos informales, no resulta suficiente para dar cuenta de las heterogeneidades del mercado laboral argentino. En este sentido, resulta pertinente identificar segmentos con diferente grado y diversas formas de expresión del deterioro de las condiciones de empleo, incorporando aspectos vinculados al salario, la jornada laboral, el tipo de contrato y/o la calificación de las tareas desarrolladas.

iii. Los rasgos propios de cada sector de actividad, vinculado con el tipo de tecnología, la complejidad de los bienes o servicios producidos, el mercado de destino, la escala, etc. son relevantes para comprender el tipo de empleo ofrecido. Sin embargo, estos aspectos no son suficientes para comprender el modo en el cual el tipo de entramado productivo de un país afecta las condiciones de empleo. La relación establecida entre las distintas empresas que forman parte de una misma cadena de valor afecta las condiciones de trabajo ofrecidas en cada una de ellas. Las empresas que lideran la cadena pueden trasladar la presión sobre costos y la variabilidad de los niveles de producción a sus empresas proveedoras o compradoras, lo cual redundará en diferentes niveles salariales y condiciones de contratación dentro de la misma cadena.

El análisis consta de tres momentos, cada uno de los cuales se corresponde a una de las hipótesis señaladas. Los primeros dos momentos consisten en la creación de la tipología de sectores, mientras que el tercero se basa en el análisis de los tipos resultantes y su articulación. Estos tres momentos son los siguientes:

i. Dimensionalización de los atributos relevantes para el análisis. Esta etapa permite reducir la multiplicidad de aspectos que considero relevantes para definir el tipo de empleo –variables originales- a aquellas dimensiones subyacentes y significativas. Consiste en seleccionar las variables individuales, combinarlas y reducirlas a través de técnicas de análisis factorial, conformando un espacio de dimensiones que tiene en cuenta la heterogeneidad: el espacio factorial. En este trabajo, se utiliza con dos fines: por un lado, en relación a la primera hipótesis de investigación, permite identificar diferentes dimensiones relevantes para caracterizar el empleo y, por otro, resume en pocas variables la información que nos proveen las variables disponibles en la EPH para continuar con la segunda etapa del diseño.

El procedimiento de análisis debe permitir la comparación de variables con categorías no dicotomizadas, ya que las mismas son numéricas y ordinales. Por tal motivo, la técnica utilizada es el Análisis de Componentes Principales (ACP).

ii. Clasificación de los sectores. En esta segunda etapa se construyen los “tipos” de empleo en base al espacio factorial que surge de la etapa anterior. En la definición de la cantidad de tipos confluyen tanto criterios técnicos como decisiones basadas en la interpretación conceptual. En efecto, es esta interpretación la que permite hablar de los tipos obtenidos en términos de segmentos de empleo.

La técnica utilizada es el Análisis de Clasificación (ACL), aplicando un método de clasificación jerárquico ascendente. La heterogeneidad en las condiciones de empleo es la información relevante para esta tesis y la agrupación de sectores distintos implica siempre perder parte de la heterogeneidad del conjunto. Para este procedimiento se escogió el método de clasificación de Ward, que en cada paso agrupa los casos de modo tal de minimizar la pérdida de inercia (López-Roldán y Fachelli, 2013), es decir, de la información relevante para la investigación.

iii. Análisis de los segmentos obtenidos. Esta tercera etapa consiste en la caracterización de los segmentos obtenidos a partir de las características productivas de las ramas de actividad que comprende cada uno. Es posible además identificar las ramas más representativas en cada segmento, para ofrecer una caracterización más detallada de las mismas. El análisis está orientado por un lado, a identificar los rasgos productivos de las ramas, y por otro, a reconocer el tipo de vínculo existente entre ramas comprendidas en distintos segmentos.

*

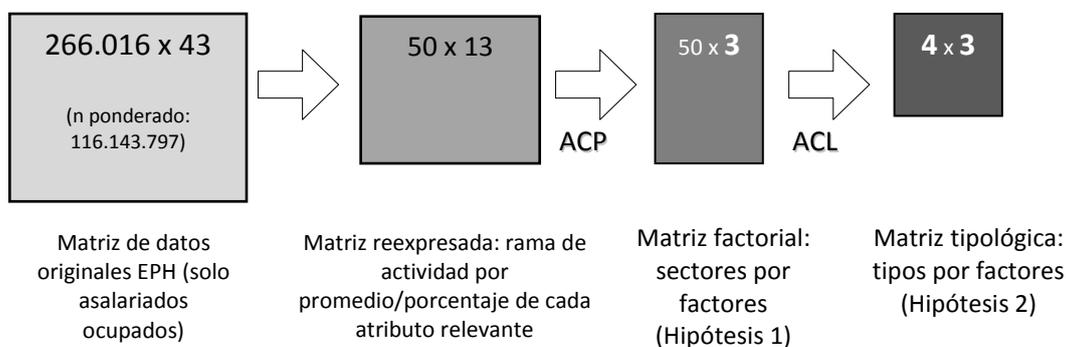
A modo de síntesis, se puede ilustrar el procedimiento de análisis a partir del diagrama 3. LA EPH cuenta con 43 variables referidas a las características de empleo de los ocupados, de las cuales se seleccionaron 13, y en el período 2008-2011 se dispone de observaciones para 266.016 ocupados asalariados⁵³. Con tal información se construye una matriz de datos con el promedio de 13 de las características de los ocupados por cada una de las 50 ramas de actividad⁵⁴ –en la cuarta sección de este capítulo se discuten las variables incluidas-; y mediante el ACP se resume y jerarquiza la información provista por esas variables. Luego, identificando 3 dimensiones

⁵³ Sobre las consideraciones para construir la base 2008-2011 ver el anexo metodológico.

⁵⁴ Definidas según el Clasificador de Actividades Económicas para Encuestas Sociodemográficas CAES-Mercosur. En algunos casos fue necesario agrupar ramas, por su baja participación en el empleo. Este procedimiento se precisa en el anexo metodológico.

relevantes para analizar la heterogeneidad, se procede al análisis de clasificación. La tipología resultante se define considerando la segunda hipótesis formulada –referida a la identificación de diferentes segmentos de empleo-, y luego se analiza incorporando datos de otras fuentes para evaluar la tercera hipótesis, relacionada con la caracterización de los sectores comprendidos y de sus vínculos productivos.

Diagrama 3 | Transformaciones de la matriz de datos



Fuente: Elaboración propia.

Los resultados del primer y segundo momento se presentan en este capítulo, identificando las dimensiones relevantes para evaluar la heterogeneidad del empleo en Argentina y presentando una tipología para la clasificación de las ramas según tales dimensiones. Los resultados del tercer momento, esto es, del análisis de las características productivas y económicas de cada segmento, se presenta en el capítulo siguiente.

2.3. El universo bajo análisis: relevancia de los trabajadores asalariados en la estructura productiva

El análisis empírico de este trabajo sólo contempla los empleos asalariados. Este recorte está vinculado, por un lado, a un interés teórico pues, tal como señalé en el capítulo anterior, la contraposición entre los enfoques de autonomía e integración cobran relevancia sobre este conjunto de empleos. Por otro lado, se impone por una limitación práctica, ya que en la fuente de datos utilizada algunas de nuestras variables de interés solo son relevadas para las personas incluidas en esta categoría ocupacional. Es relevante precisar entonces las implicancias de este recorte para el análisis de la estructura ocupacional y del empleo sectorial.

El empleo asalariado es aquella actividad remunerada sujeta a los mecanismos de mercado caracterizada por la subsunción formal del trabajador respecto al empleador. Así, este recorte excluye ciertas ocupaciones en las cuales hay subsunción real pero no formal. Son aquellas en las cuales hay una relación asalariada encubierta en otros tipos de relación contractual, aquí no

contemplados; o bien aquellas en las que en la contratación median terceras empresas, que son ocupaciones incluidas en este universo de análisis, pero solo asociadas al empleador directo. El tipo de abordaje aquí propuesto no permite abordar estos casos.

Otro conjunto de ocupaciones excluido es aquel vinculado a las actividades paradigmáticas de los estudios sobre marginalidad y sector informal, como los vendedores ambulantes, los talleres familiares y determinados oficios. Estas ocupaciones forman parte del heterogéneo grupo de cuentapropistas. Si bien su exclusión del análisis está motivada fundamentalmente por las dificultades que acarrea tal heterogeneidad, se considera aquí que el principal debate entre enfoques de integración y de autonomía no está centrado en este grupo⁵⁵.

Más allá de estas consideraciones, el empleo asalariado comprende la mayor parte de la estructura ocupacional argentina. Durante la segunda mitad del siglo XX la proporción de asalariados en Argentina sobre el total de ocupados ha girado en torno al 70%⁵⁶, un porcentaje elevado respecto a otros países de la región. Si bien a lo largo del período 1975-95 la tasa de asalarización disminuyó, nunca estuvo más de 1 o 2 puntos porcentuales (pp.) por debajo de aquel valor. Desde 1995 la proporción de asalariados creció, y aunque durante 2000-2003 cayó, volvió a incrementarse a partir de allí. Así, en período 2008-2011 la tasa de asalarización supera levemente el 76%, alcanzando máximo valor desde los años 50 a la actualidad.

Ahora bien, la tasa de asalarización varía según el sector de actividad. Este aspecto es sumamente relevante en esta investigación, ya que las conclusiones de la misma refieren siempre al empleo asalariado de cada sector. Para precisar a qué porción del empleo sectorial referirán tales conclusiones la tabla 1 indica la tasa de asalarización de cada sector, así como también el porcentaje del empleo (total y asalariado) del sector respecto al empleo total.

Tabla 1 | Participación del empleo sectorial en el empleo total y tasa de asalarización sectorial. Argentina total aglomerados urbanos. Promedio 2008-2011.

RAMAS DE ACTIVIDAD (a 1 dígito)	Participación relativa en el empleo total (%)	Participación relativa en el empleo asalariado (%)	Tasa de asalarización del sector (%)
Agricultura, ganadería, caza, pesca y silvicultura	1,2	0,7	47,4
Explotación de minas y canteras	0,4	0,5	90,2
Industria manufacturera	13,8	14,1	78,1
Electricidad, gas y agua	0,6	0,7	95,8
Construcción	8,9	6,8	58,3

⁵⁵ Si bien no puede establecerse un consenso entre ambos enfoques respecto a la inexistencia de vínculos productivos entre esas actividades de autoempleo y el sector moderno; no gira en torno a este grupo la principal discusión. En efecto, esta tesis parte de considerar que el enfoque de autonomía es el más adecuado para explicar tales actividades.

⁵⁶ La serie de asalarización para el período 1947-2006 fue consultada en Graña y Kennedy, 2008.

Comercio	19,6	15,0	58,3
Servicio de hotelería y restaurantes	3,6	3,7	76,7
Servicio de transporte, almacenamiento y comunicaciones	6,9	7,3	80,5
Intermediación financiera y otros servicios financieros	2,1	2,5	92,3
Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler	8,4	7,4	66,9
Administración pública, defensa	8,0	10,4	99,8
Servicios sociales, de salud y enseñanza	13,5	15,8	89,7
Servicios comunitarios, sociales y personales	13,1	15,1	88,1
TOTAL	100,0	100,0	76,3 (*)

(*) Corresponde a la tasa de asalarización del total de ocupados.

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

Los sectores más relevantes en la estructura ocupacional asalariada entre 2008-2011 son aquellos vinculados con los servicios sociales, de salud y enseñanza y la administración pública – con gran participación del sector público y alta tasa de asalarización–, comercio, otros servicios e industria manufacturera. El sector de comercio es el principal empleador si se contemplan todas las categorías ocupacionales, pero debido a su baja tasa de asalarización en relación a la media de la economía, aquí se observa una participación menor.

Los sectores con menor participación en el empleo total son Agricultura, ganadería, caza, pesca y silvicultura, Explotación de minas y canteras y Electricidad, gas y agua⁵⁷. Mientras que en el primer caso la participación en el empleo salariado disminuye aun más debido a la baja tasa de asalarización en el agro; en los otros dos sectores la participación aumenta debido a que tienen altas tasas de asalarización. Así, los resultados que surjan de este análisis sobre estos sectores deben interpretarse con cautela, pues se construyen sobre un número de ocupados reducido. En el caso del sector agrícola este recaudo es doble, pues además del mayor error asociado a los datos, el empleo asalariado solo contempla a la mitad de sus trabajadores.

Excluyendo el sector agrícola, los sectores con menor tasa de asalarización son dos sectores relevantes en la estructura ocupacional: Comercio y Construcción. En ambos casos los asalariados representan aproximadamente el 58% del total de ocupados en el sector. Por su parte, los dos sectores fuertemente asociados al empleo en el sector público (Servicios sociales, de salud y enseñanza y Administración Pública y defensa) muestran una alta tasa de asalarización.

La industria manufacturera comprende el 14% del total del empleo generado. Así, aun en un contexto de recuperación del sector industrial, su participación en el empleo es inferior a la de algunos sectores de servicios. Esta baja participación refuerza la necesidad de reconsiderar el rol

⁵⁷ Esta baja participación en el primer caso es producto de la subestimación del empleo del sector agrícola en una encuesta de aglomerados urbanos.

preponderante que suele otorgarse a la industria en los estudios sobre heterogeneidad y segmentación del empleo. Este protagonismo se funda, por un lado, en que gran parte de los desarrollos teóricos se han centrado en la industria, y por otro lado, en la mayor disponibilidad de información y pertinencia de los conceptos usualmente empleados. No obstante, los datos aquí presentados alertan acerca de su representatividad para comprender los problemas del conjunto de la estructura ocupacional.

*

El recorte de la estructura ocupacional que ofrece esta tesis refiere entonces al conjunto de ocupados en los cuales se plasma con mayor intensidad el debate entre los enfoques de autonomía e integración. Responde además, a una particularidad argentina en el contexto latinoamericano: las relaciones asalariadas alcanzan a $\frac{3}{4}$ de los ocupados. En suma, es un recorte relevante para el problema teórico así como también para la realidad empírica de la cual se busca dar cuenta.

Sin embargo, la tasa de asalarización varía en los distintos sectores productivos; y de allí que sea preciso realizar algunas advertencias. Tanto el sector de comercio como construcción tienen una importante participación en el nivel de empleo pero una baja asalarización en relación al resto de los sectores. En el otro extremo, en sectores asociados al empleo público es predominante el empleo asalariado. Esto implicará que en algunos sectores las conclusiones de este trabajo refieran al conjunto de sus ocupados, mientras que en otros a una parcialidad.

2.4. Dimensiones relevantes de la heterogeneidad

El propósito de esta sección consiste en definir dimensiones del empleo relevantes para distinguir luego segmentos de la estructura productiva. He planteado al comenzar este capítulo la necesidad de superar los esquemas dicotómicos para caracterizar la calidad de los empleos. Por ello, se incorporan diferentes variables referidas al tipo de empleo en el análisis.

Ahora bien, es preciso evaluar la relevancia de estas variables para dar cuenta de la heterogeneidad, que está dada por su importancia conceptual, pero también por su poder explicativo empírico. La técnica utilizada, el análisis de componentes principales, permite evaluar este último aspecto. Justamente, al resumir el conjunto de variables originales, esta técnica evalúa el aporte de cada variable para explicar la heterogeneidad del universo de análisis.

En primer lugar, se discute la relevancia conceptual y empírica de cada una de las variables que se incorporan al análisis. En segundo lugar, se presenta el resultado del análisis de componentes principales y las dimensiones del empleo que surgen del mismo.

2.4.1. Variables relevantes en el análisis

Un aspecto clave para abordar la heterogeneidad de las condiciones de empleo en los países latinoamericanos es la condición de registro en la seguridad social. En este trabajo se incorpora la condición de registro, pero se incluyen además otro conjunto de variables referidas al reconocimiento y cumplimiento por parte del empleador de ciertos derechos laborales individuales: gozar de vacaciones pagas, contar con una obra social, percibir aguinaldo, etc.⁵⁸

En los estudios sobre países desarrollados con un mayor control y cumplimiento de tales derechos, la heterogeneidad se vincula a la inestabilidad en el puesto, la calificación del mismo y la cuantía de los ingresos (López *et. al.*, 1998). El problema de la inestabilidad del empleo está en el centro de la noción de precariedad del empleo. Aquellos investigadores que sostienen que el proceso de precarización no ha sido generalizado, sino que ha creado y recreado segmentación del mercado laboral, centran la atención en la inestabilidad de los contratos para explicar la heterogeneidad del empleo: un segmento que mantiene aun contratos de duración indeterminada (CDI) como la forma típica de una relación salarial fordista, y otro segmento con contratos de duración determinada (CDD), sujetos a la inestabilidad del ciclo económico.

En la legislación argentina la no existencia de un contrato escrito presupone que el mismo es por tiempo indeterminado. Es decir: en ciertos puestos de empleo coincide su carácter informal con un CDI. De allí que la duración del contrato no sea un buen indicador de inestabilidad, como lo es en los países desarrollados. Bertranou, *et. al.* (2014) encuentran que en la década del 90 las modalidades de contratación distintas al contrato por duración indeterminada no llegaron a tener la misma participación en el empleo que en países europeos. Adjudican esta baja participación “a la ‘flexibilización de facto’ que puede existir en un mercado de trabajo con elevados índices de informalidad laboral” (Bertranou, *et. al.*, 2014: 52).

Considerando este aspecto es que se ha incluido la antigüedad en el puesto como otra variable relevante para captar la estabilidad. La escasa antigüedad no es en sí misma una característica negativa de un puesto de empleo, ya que la rotación voluntaria es un derecho del trabajador. Sin embargo, cuando la antigüedad promedio de los trabajadores de un sector es baja

⁵⁸ Si bien en el empleo típico estas variables se presentan juntas, algunas formas de contratación “atípicas” conllevan distintas combinaciones de las mismas. Por ejemplo: las becas doctorales y posdoctorales de distintos organismos públicos ofrecen obra social y vacaciones pagas, pero no aguinaldo ni aportes previsionales; algunas formas contractuales muy difundidas en el Estado ofrecen aguinaldo y vacaciones pagas, pero no obra social ni aportes previsionales.

ren relación al resto, sí puede ser considerada como la vulneración del principio de continuidad (uno de los principios generales del derecho del trabajo)⁵⁹.

Se incorpora además la calificación del puesto, distinguiendo entre aquellos puestos no calificados o de calificación operativa de los puestos técnicos o profesionales. Cabe señalar que esta variable refiere al puesto en sí, y no a las calificaciones formales de la persona que lo ocupa. Se entiende aquí que un sector de actividad ofrece empleo de mayor calidad cuanto más elevada es la proporción de puestos más calificados.

Si bien este trabajo no aborda exclusivamente la heterogeneidad salarial, sí contempla este aspecto. Por un lado, se incorpora el salario horario promedio de cada sector. Por otro lado, se incluye una medida de dispersión salarial dentro de cada uno de los sectores.

Otro conjunto de variables contempladas refiere a la jornada laboral: la cantidad de horas trabajadas y el tipo de turno. En ambos casos, se incorporan aquellas condiciones de contratación distintas de la jornada típica: de entre 35 y 44 horas semanales, distribuidas en turnos diarios. En el primer caso, se incluye el porcentaje de trabajadores subocupados y sobreocupados de cada sector; y en el segundo, el porcentaje de trabajadores con turnos distintos del turno diurno.

La subocupación, entendida como aquellos empleos de una duración menor a la jornada completa⁶⁰, es habitualmente considerada como una expresión de precariedad o malos empleos. La sobreocupación, en cambio, no siempre es considerada como tal. Un argumento para considerar la sobreocupación como un rasgo precario es presumir que la persona acepta trabajar más de 45 horas semanales porque el salario percibido por una jornada de trabajo “normal” no es suficiente para garantizar la reproducción simple de la unidad familiar. En esta tesis ese efecto es captado por la variable de salario horario. De todas formas, se entiende como un rasgo precario aun cuando la sobreocupación no esté justificada por la necesidad económica, ya que: i. puede ser de todos modos involuntaria, siendo una condición establecida por el empleador; ii. aun cuando no lo sea, la jornada laboral de 8 horas es un derecho consagrado a través de la lucha de los trabajadores que garantiza un balance adecuado para la salud y la vida social entre la actividad laboral y otras actividades.

⁵⁹ Podría considerarse también que la baja antigüedad promedio en un sector de actividad es expresión de que ofrece empleos “de tránsito” para muchos trabajadores, que eligen cambiar de empleo cuando surgen mejores oportunidades. Así, si bien no se vulnera necesariamente el principio de continuidad, el indicador da cuenta de las malas condiciones ofrecidas en el sector.

⁶⁰ El carácter de subocupación surge de la cantidad de horas trabajadas y el interés del trabajador por incrementar su jornada, dando cuenta que la jornada reducida no responde necesariamente a la necesidad del trabajador, sino a las condiciones de contratación.

Diversos estudios señalan que los turnos nocturnos afectan la salud y aumentan la carga de trabajo (Quéunec *et. al*, 2001). Los turnos rotativos generan además efectos nocivos sobre la salud de la persona, debido a la desincronización de los horarios de sueño y la desincronización de las comidas, así como también alteran la vida familiar y social de la persona (Quéunec *et. al*, 2001). De allí que tanto los turnos nocturnos como los turnos rotativos sean considerados un rasgo relevante para evaluar la heterogeneidad del empleo.

La decisión de las variables a incluir en un análisis cuantitativo en base a una encuesta de hogares, como en este caso, está limitada por las variables disponibles en la misma para caracterizar la calidad del empleo. Así, ciertos aspectos que no son recabados con este tipo de instrumento no pueden ser incorporados. En particular, aquellos referidos a los derechos colectivos, como la afiliación sindical, y aquellos vinculados a la organización del proceso productivo y la gestión de los recursos humanos.

A continuación se mencionan las variables incorporadas al análisis 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 ellos⁶¹).
- 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).

En la tabla 2 se presentan las frecuencias de las variables utilizadas en este análisis para caracterizar los puestos de empleo.

⁶¹ En general estas variables deberían comportarse de un modo muy similar. En efecto, en la matriz de correlaciones expuesta en el anexo (tabla 1A) se evidencia alta correlación entre las mismas. El ACP se replicó incluyendo solo una de esas variables y los resultados no cambiaron sustancialmente (ver anexo, tabla 6A).

Tabla 2 || Condiciones de empleo para el total de asalariados. Argentina total aglomerados urbanos. Promedio 2008-2011.

Subocupación		Sobreocupación		Baja Antigüedad	
No subocupado	93,2	No sobreocupado	63,1	Más de 1 año	79,6
Subocupado	6,8	Sobreocupado	36,9	Menos de 1 año	20,4
Turno de trabajo		Vacaciones pagas		Aguinaldo	
Diario	88,8	Tiene	71,1	Tiene	70,8
Noche o rotativo	11,2	No tiene	28,9	No tiene	29,2
Obra social		Recibo de sueldo		Aportes a la seguridad social	
Tiene	70,2	Recibe	70,7	Tiene aportes	66,0
No tiene	29,8	No recibe	29,3	No tiene aportes	34,0
Calificación del puesto		Duración del contrato		Salario horario medio 2008	
Técnicos o profesionales	26,9	CDI	88,7	Media	10,7
No calificados u operativas	73,1	CDD	11,3	Coefficiente de variación (CV)	0,83
Salario horario medio 2009		Salario horario medio 2010		Salario horario medio 2011	
Media	13,1	Media	16,1	Media	20,9
CV	0,83	CV	0,80	CV	0,80

Nota de lectura: Se indican las frecuencias relativas para cada categoría, excepto en la variable salario horario medio.

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

El incumplimiento de obligaciones del empleador como brindar una obra social, otorgar un recibo de sueldo –imprescindible para el acceso al crédito–, conceder vacaciones pagas y el pago de aguinaldo, es cercano al 30%. La realización de los aportes a la seguridad social es aun superior, alcanzando el 34% en promedio. Si bien es menor al porcentaje alcanzado en el quinquenio previo, continúa siendo alta la proporción de trabajadores que no están siendo alcanzados por la protección de la legislación laboral.

Los contratos por tiempo determinado alcanzan un 11% de los puestos; mientras que los ocupados con antigüedad en el puesto menor a un año casi duplica ese porcentaje. Esta última forma de captar la inestabilidad resulta entonces más frecuente que la variable de CDD, típica de los estudios europeos.

Mientras que en la mayoría de las variables analizadas es mayor el porcentaje en la categoría correspondiente a un buen empleo, en la calificación del puesto, solo un 27% corresponden a puestos técnicos o calificados. Así, los puestos no calificados u operativos alcanzan a un alto porcentaje del empleo creado.

El salario horario medio nominal ha aumentado a lo largo del período. Estos incrementos superan incluso el incremento de precios⁶², por lo cual ha habido un incremento real del salario. Sin embargo, la dispersión salarial respecto al salario medio –medida por el coeficiente de variación- es alta todos los años, dando cuenta de la heterogeneidad salarial entre los asalariados.

Respecto a la jornada laboral, es destacable la alta proporción de sobreocupación. En efecto, la extensión de la jornada por encima de las 8 horas diarias está más difundida que las otras dos formas de flexibilización de la jornada típica: la jornada de tiempo parcial y los turnos nocturnos o rotativos.

2.4.2. Tres dimensiones de la heterogeneidad del empleo

La cantidad de variables seleccionadas para el análisis es suficientemente grande como para rápidamente perderse en un sin fin de tablas. Por ende, es necesario poder resumir estas variables originales en un número menor de variables, que llamaré “componentes”. Este resumen es útil pues lo que interesa aquí no es identificar las diferencias entre ramas de actividad en cada variable, sino utilizarlas para dar cuenta de la heterogeneidad del empleo en el total de ramas. Es decir, poder explicar la variación conjunta de todas esas características de empleo entre los distintos sectores de actividad, y no sus variaciones individuales.

La reducción de variables originales a unos pocos componentes supone que existe una estructura de conjunto, es decir, que todas estas características de los puestos de empleo son expresiones de un mismo fenómeno. Esto supone dos condiciones: por un lado, que se comporten de modo similar; y por otro, que la información que cada variable aporta permita explicar mejor la variación conjunta.

Desde el punto de vista conceptual, estas dos condiciones se cumplen pues las variables tienen relación entre sí y todas son características de la calidad de los empleos. Desde el punto de vista empírico, se evalúa la estructura de conjunto de los datos correspondientes a la matriz de condiciones de empleo por rama de actividad a partir de tres herramientas: el test de Bartlett, la matriz de correlaciones parciales y el coeficiente Kaiser-Meyer-Olkin (KMO).

El test de Bartlett parte de la hipótesis de que no existe correlación entre las variables. Si así fuese, no es posible resumirlas en una cantidad menor de indicadores, pues cada variable refiere a un aspecto completamente distinto. El resultado en este caso es rechazar tal hipótesis con un

⁶² Las variaciones de salarios presentados en la tabla son: 2008/09: 21,76%; 2009/10: 23,19%; 2010/11: 30,25%. Por su parte, las variaciones del IPC 7 Provincias-CIFRA correspondientes a esos años son: 15%, 22% y 25% respectivamente.

99% de confianza⁶³.

El ACP requiere que haya cierta correlación entre las variables originales, pero no correlación perfecta, pues esto indicaría que ambas variables aportan exactamente la misma información. En la matriz de correlaciones parciales, que se expone en el anexo (tabla 1A), se encuentran correlaciones significativas entre pares de variables. En algunos casos estas correlaciones son fuertes, como entre las variables vinculadas al cumplimiento de derechos, y otras más débiles, como entre la condición de registro y el tipo de turno, la duración del contrato y la sobreocupación, y la dispersión salarial y la calificación.

El coeficiente KMO puede adoptar valores entre 0 y 1: 0 cuando toda la variación se explica por correlaciones parciales y 1 cuando toda la variación se explica por correlaciones conjuntas. El valor que el mismo alcanza en este análisis es 0,818, un valor alto que implica que el comportamiento de las variables originales (su variabilidad) puede ser explicado por la varianza del conjunto. Así, es posible concluir que hay una estructura de conjunto de los datos y es apropiado realizar el ACP con estas variables.

El propósito del análisis es dar cuenta de la heterogeneidad total de los empleos sectoriales; y no todas las variables seleccionadas aportan la misma información. En la síntesis de las variables originales en un número menor de componentes se pierde información, así como también se resume la información “repetida” que aquellas ofrecen. Esta pérdida de información se analiza a partir de la tabla de comunalidades presentada en el anexo (tabla 4A), que indica cuánto de la variabilidad original ha sido captada al resumir la información.

Las variables mejor captadas son aquellas vinculadas al cumplimiento de los derechos laborales. El salario horario, en cambio, no está bien captado por los componentes obtenidos. Esta cuestión será retomada luego, pues implica que al utilizar los componentes principales obtenidos se pierde mucha información respecto a la heterogeneidad salarial.

El ACP se obtiene tantos componentes como variables se incluyan, por ende es preciso definir cuáles son relevantes. Uno de los criterios posibles para decidir cuántos componentes conservar es que los autovalores sean mayores a 1. En este caso, lo cumplen los tres primeros. Entre los dos primeros alcanzan a explicar el 72,30% de la inercia total, cumpliendo ya con el criterio de superar el 70% (Lozares Colina y López Roldán, 1991). No obstante, se conservan los tres primeros pues del tercer criterio utilizado, el gráfico de sedimentación que se presenta en el anexo (gráfico A1), también surge esa decisión. En conjunto, los tres componentes extraídos

⁶³ El estimador chi-cuadrado obtenido es de: 1293,34, con 78 grados de libertad.

logran explicar el 80,8% de la varianza conjunta.

Estos tres componentes no solo resumen la información de las variables originales, sino que además condensan su información de modo tal que cada uno representa una dimensión distinta del problema de heterogeneidad. Para su interpretación es preciso identificar cómo se ha distribuido la información de las variables iniciales. En la tabla 3 se presenta el peso de cada componente -esto es la carga factorial- en cada una de las variables⁶⁴, que indica la correlación entre la variable y el componente.

Tabla 3 | | Matriz factorial después de rotación. Análisis de Componentes Principales

Variable	Componente		
	1	2	3
Sin obra social	0,974	0,171	0,017
Sin aguinaldo	0,974	0,175	0,038
Sin vacaciones pagas	0,973	0,194	0,041
Sin jubilación	0,973	0,158	0,021
Sin recibo	0,970	0,184	0,028
Baja antigüedad	0,841	0,258	-0,051
CDD	0,811	0,011	0,010
Subocupación	0,793	-0,088	0,293
Sobreocupación	0,092	0,897	0,178
Baja calificación	0,392	0,742	-0,267
Turnos nocturnos/rotativos	-0,270	0,659	0,370
Media del salario horario	0,183	-0,535	0,084
Dispersión salarial	0,182	0,071	0,878

Fuente: Elaboración propia en base a procesamiento de EPH-INDEC en SPSS, datos correspondientes a 2008-2011.

En efecto, es posible concebir estos componentes como los nuevos ejes de coordenadas en un espacio –que llamaré espacio factorial- en el cual es posible ubicar cada una de las variables así como también cada tipo particular de empleo. La distribución de las variables en el espacio factorial (ver gráficos 2A y 3A en el anexo), junto con la tabla 3 permiten comprender qué aspecto está siendo captado por cada componente. En función de esa lectura, los mismos pueden

⁶⁴ Se presentan los resultados obtenidos a través de un método de rotación aplicado sobre la solución original con el propósito de concentrar la carga de cada variable en un único factor y permitir una interpretación más clara. En la solución original la concentración de cargas factoriales sobre el primer componente dificulta la comprensión de qué representa cada uno de los tres componentes extraídos, de allí que se haya optado por aplicar el método *varimax* para minimizar la cantidad de variables que tienen cargas grandes en un factor (aquí particularmente en el primero) y maximizar la carga de cada una en un único factor. En la tabla 5A del anexo se presenta la matriz factorial antes del procedimiento de rotación.

conceptualizarse de la siguiente forma:

Primer Componente: Derechos laborales y estabilidad del empleo. Este primer componente concentra el 54,5% de la varianza total y está explicado por las variables vinculadas a la inestabilidad (baja antigüedad y CDD), a la falta de reconocimiento de los derechos laborales y a la variable de subocupación. La relación con estas variables es positiva, indicando que valores altos de este componente expresan mayor inestabilidad e incumplimiento de derechos. Resulta relevante notar aquí que la variable habitualmente utilizada en los estudios latinoamericanos para dar cuenta de la baja calidad del empleo (no realización de aportes patronales) está asociada positivamente a la que se utiliza en los estudios europeos (duración del contrato) y son captadas por el mismo factor.

Segundo Componente: Calificación, jornada laboral y bajos salarios. Este componente explica un 17,8% de la varianza total y las variables que concentran su carga aquí son las referidas a la calificación, al salario y a la jornada laboral. Así, este factor aumenta su valor al incrementarse el porcentaje de puestos de baja calificación, con mayor intensidad horaria y turnos rotativos, y disminuye a medida que aumenta el salario horario promedio. Es relevante notar la relación que se establece entre estas variables: los sectores con jornadas atípicas, tienen mayor porcentaje de puestos de baja calificación, pero también mejores salarios.

Tercer componente: Dispersión salarial. Si bien este componente solo capta el 8,5% de la inercia total, la decisión de incluirlo radica en su relevancia conceptual. Este componente surge porque la dispersión salarial intrasectorial tiene baja correlación con las demás variables incluidas, es decir, no es posible predecir el nivel de heterogeneidad salarial al interior de un sector a partir del nivel promedio de salario, del grado de informalidad del mismo, etc.

Así, queda conformado 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 salarial⁶⁵. Dada la cantidad de sectores de actividad que se ubicarán en ese espacio, y de su carácter tridimensional, resulta difícil hacer un análisis respecto a las diferencias y similitudes solo a partir de visualizar su ubicación. Por este motivo, es necesario avanzar en la segunda etapa del diseño, que se presenta a continuación.

*

Los aspectos que se evalúan en esta tesis para dar cuenta de la heterogeneidad están limitados por las características del puesto que releva una encuesta de hogares. Por consiguiente,

⁶⁵ En el gráfico 4A y 5A del anexo se muestra la distribución de los sectores en los ejes factoriales obtenidos.

la heterogeneidad del empleo refiere aquí a condiciones objetivas de los puestos de empleo. No obstante, no se utiliza una única condición, sino que se incorporan distintas variables resumidas en tres dimensiones.

La primera dimensión reúne los aspectos habitualmente estudiados en la bibliografía latinoamericana -el (in)cumplimiento de derechos laborales- y en los enfoques europeos -la (in)estabilidad del empleo-. Esta dimensión es la más relevante pues permite explicar en gran medida la heterogeneidad del empleo en el conjunto de sectores. Sin embargo, aparecen otras dos dimensiones, una vinculada a la jornada laboral, la calificación y los salarios, y otra referida a la dispersión salarial al interior de la rama de actividad. La incorporación de estos aspectos que no suelen ser incorporados en un análisis agregado de la heterogeneidad aportará matices en la clasificación de los sectores de actividad.

2.5. Construcción de una tipología de los sectores de actividad

El ACP permitió conformar un espacio tridimensional en base a los 13 atributos del empleo seleccionados originalmente. En esta sección se clasifican las ramas de actividad en función del lugar que ocupan ese espacio; para luego, en el próximo capítulo, poner en relación las características económicas y productivas con su lugar en ese mapa.

2.5.1. Análisis de clasificación: procedimiento y resultados

El primer aspecto a analizar es la cantidad de grupos que se van a conformar. Para tomar esta decisión se dispone de algunos criterios técnicos que deben ser evaluados junto con las apreciaciones teórico-conceptuales. Una herramienta útil es el histograma de índices de nivel. El índice de nivel indica la varianza que se pierde en cada paso del análisis, esto es, al unir un nodo⁶⁶ con otro. Es posible detectar “saltos” del índice de nivel en alguna de las etapas, que indica que avanzar en la agrupación implica una mayor pérdida de información. La tabla 4 presenta el índice de nivel de los últimos diez nodos generados en el análisis de clasificación.

Tabla 4 | | Descripción de los últimos 10 nodos. Análisis de Clasificación.

Cantidad de grupos	Peso del nodo formado	Índice de Nivel	Saltos en el índice de nivel
10	5,00	0,22095	0,006
9	11,00	0,22519	0,004

⁶⁶ El análisis de clasificación procede uniendo en cada paso dos “nodos”, que pueden estar constituidos por una única rama de actividad o bien por un grupo de ramas constituido como nodo en un paso anterior. Llamaré nodos a los grupos conformados durante el proceso, y segmentos a los grupos resultantes al finalizar el mismo.

8	9,00	0,32230	0,097
7	13,00	0,34760	0,025
6	17,00	0,35048	0,002
5	6,00	0,51471	0,164
4	22,00	0,60330	0,088
3	31,00	0,94865	0,345
2	19,00	1,18610	0,237
1	50,00	5,28572	4,099
Suma de los índices de nivel		12,99560	

Fuente: Elaboración propia en base a procesamiento de EPH-INDEC en SPAD, datos correspondientes a 2008-2011.

El primer salto relevante se da en el paso de seis grupos a cinco. En ese paso se une un nodo que contiene solo dos sectores (Construcción y Servicio doméstico) con otro nodo con cuatro sectores (Prendas de vestir; Agricultura, ganadería y caza; Silvicultura y extracción de madera; y Otros servicios personales). Mientras que el primer nodo se caracteriza por valores altísimos en los indicadores de incumplimiento de derechos laborales e inestabilidad, el segundo alcanzaba valores menores en esos indicadores –aunque también por encima de la media del total de sectores- y mayor dispersión salarial intrasectorial que el promedio.

De todos modos, no es conveniente detener el agrupamiento en seis grupos ya que resultaría un esquema muy poco parsimonioso para el análisis. El salto más relevante se da al unir en un solo grupo los dos nodos del anteúltimo paso, pasando de tres a dos grupos. Esto puede considerarse como un indicio de la dualidad en el mercado de trabajo: hay dos conjuntos de sectores con condiciones de empleo bien distintas entre sí.

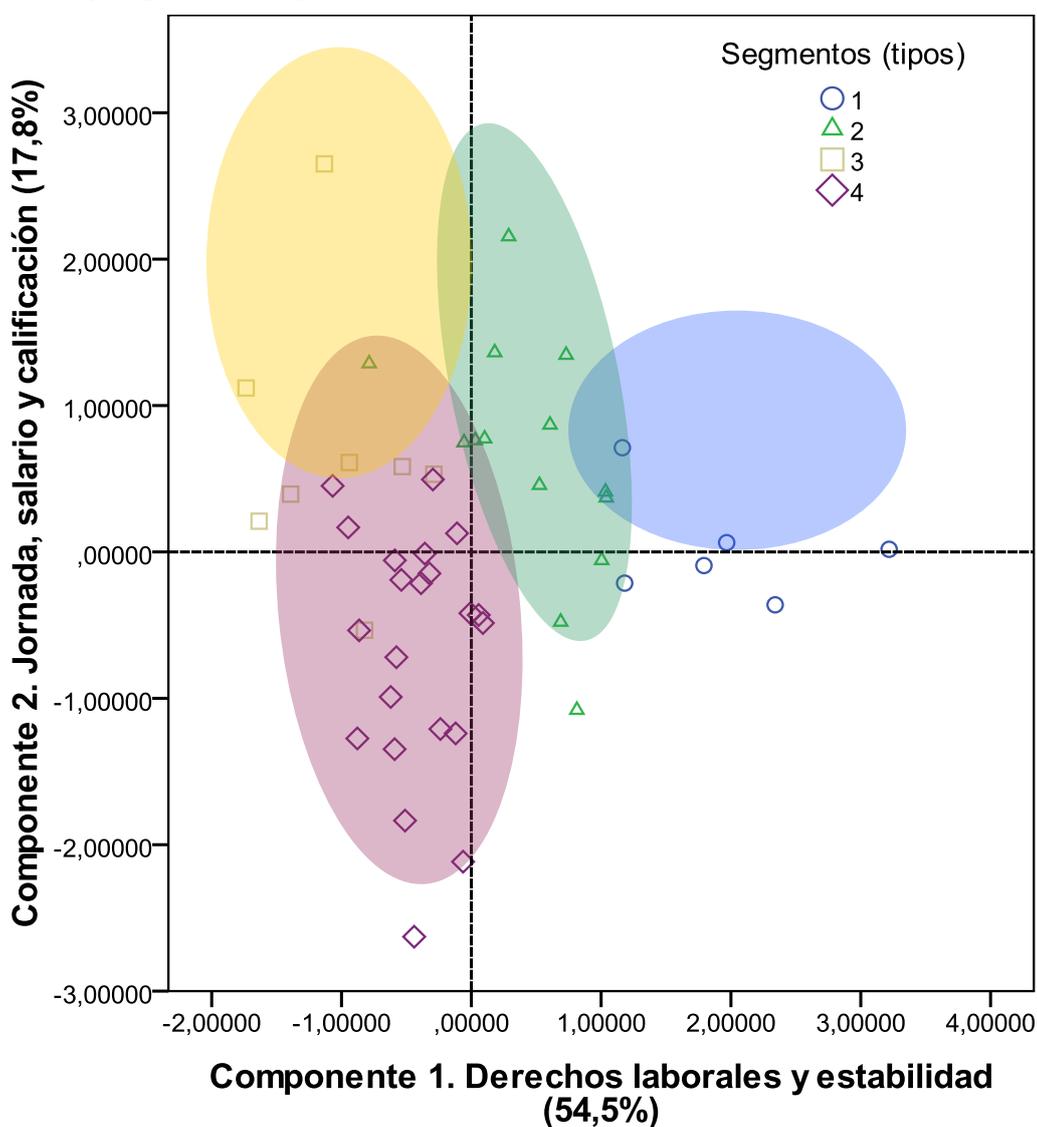
El primer nodo agrupa 18 ramas e incluye fundamentalmente sectores vinculados a actividades primarias, servicios tradicionales y pocas actividades industriales. El segundo nodo reúne 32 ramas de actividad, entre las cuales se encuentran aquellas vinculadas al sector público, los servicios modernos, la industria y actividades extractivas. De la caracterización de ambos nodos surge que el primero ofrece empleos con altas tasas de incumplimiento de derechos laborales, inestabilidad y bajos salarios, mientras que el otro nodo agrupa sectores en los cuales el empleo reúne características contrarias. Es decir, la dimensión relevante para este agrupamiento es fundamentalmente la primera que obtuvimos en el capítulo anterior. Si conservamos este nivel de agregación, tal como surge del salto en el índice de nivel, la dimensión referida a la jornada laboral no actúa discriminado los nodos obtenidos.

Sin embargo, la interpretabilidad teórica-práctica es el criterio que debe primar por sobre los anteriores (Fernández Santana, 1991). De allí que la decisión final sea la división en cuatro grupos, que conservan diferencias entre sí en lo que respecta a las tres dimensiones definidas como relevantes para el análisis; y que permiten, tal como propuse en el capítulo anterior evitar la

distinción dicotómica. De aquí en adelante, llamaremos a estos grupos en forma indistinta: tipos, pues constituyen los cuatro tipos de la tipología construida, segmentos, ya que el objetivo del análisis ha sido determinar segmentos de la demanda laboral con distinta calidad de empleo, o simplemente grupos.

En los gráficos 1 y 2 se muestra la distribución de los segmentos en el espacio factorial obtenido en la sección anterior. En el primer gráfico se puede observar que los 4 tipos de sectores distribuyen a lo largo del eje horizontal. El primer y el segundo segmento se ubican en el cuadrante derecho, mientras que el tercer y cuarto grupo en el cuadrante izquierdo. Así, el primer eje obtenido permite diferenciar un grupo con un alto porcentaje de incumplimiento e inestabilidad en el empleo (tipo 1), otro con un porcentaje menor, pero aun así mayor a la media (tipo 2), y otros dos grupos en los cuales esos indicadores son menores a la media (tipo 3 y 4).

Gráfico 1 | Grupos de ramas de actividad obtenidos distribuidos en el espacio factorial del primer y segundo componente.

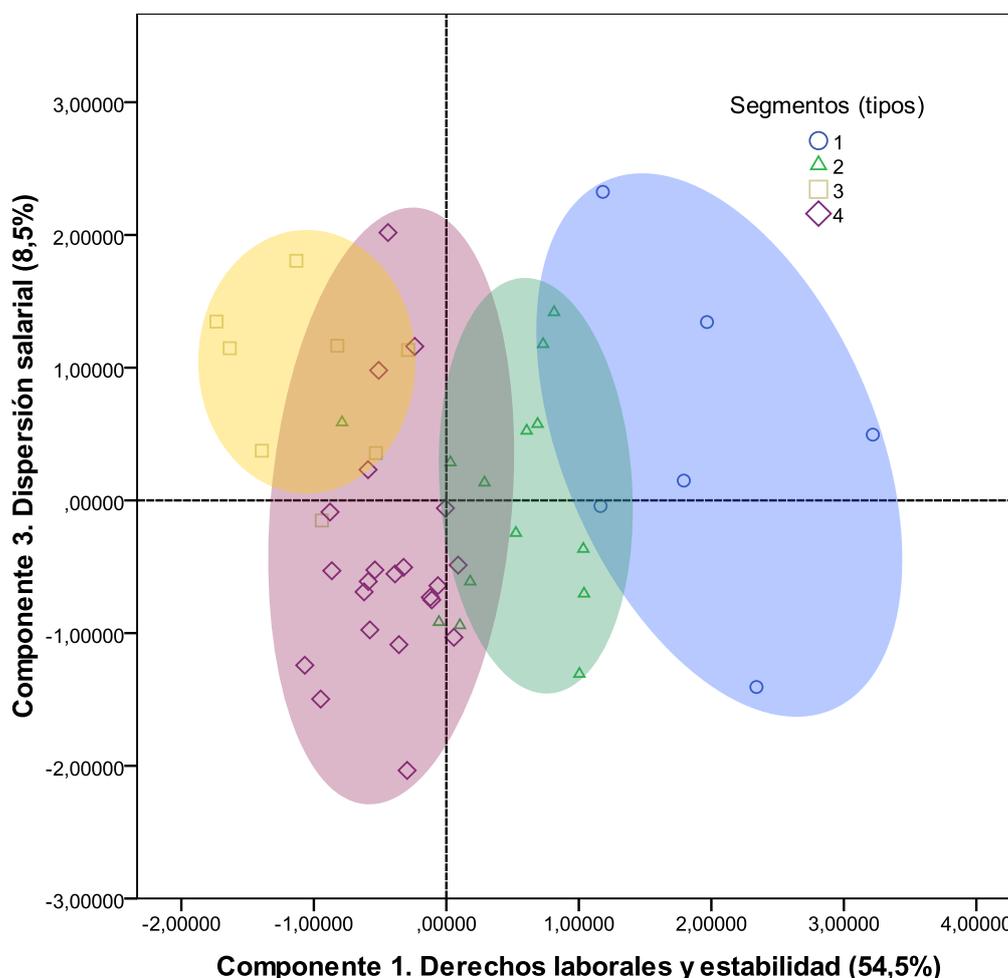


Fuente: Elaboración propia en SPSS en base a procesamiento de EPH-INDEC en SPAD, datos correspondientes a 2008-2011.

La distribución de los segmentos en el eje vertical, referido a la jornada laboral, la calificación y el salario, permite fundamentalmente, distinguir los segmentos 3 y 4, que no presentan importantes diferencias en el componente de derechos laborales y estabilidad. El tercer segmento corresponde a sectores con empleos con mayor porcentaje de baja calificación, jornadas laborales atípicas (por el tipo de turno y la extensión), pero a los cuales corresponde un alto salario. En el cuarto segmento, en cambio, predominan los sectores con empleos con las características contrarias.

En el gráfico 2 se puede apreciar que también el componente referido a la dispersión salarial permite diferenciar mejor el tercer segmento. Mientras la dispersión salarial no es un rasgo saliente en los segmentos 2 y 4, sí resulta relevante como característica de los segmentos 1 y 3.

Gráfico 2 || Grupos de ramas de actividad obtenidos distribuidos en el espacio factorial del primer y tercer componente.



Fuente: Elaboración propia en SPSS en base a procesamiento de EPH-INDEC en SPAD, datos correspondientes a 2008-2011.

Así, el primer componente resulta clave para diferenciar los sectores que se distribuyen a lo largo del mismo. En efecto, este es el componente que mejor explica la distribución de los sectores en una tipología dual. La incorporación del segundo y tercer componente permite precisar la clasificación en cuatro segmentos. En la sección siguiente se define cada segmento a partir de sus rasgos salientes y de los sectores que los conforman.

2.5.2. Tipología obtenida: una propuesta de segmentación

En esta sección se presenta con mayor detalle la tipología compuesta por cuatro tipos de sectores seleccionada a partir del análisis de clasificación. La caracterización está basada en los datos incluidos en el análisis, ya que recién en la próxima sección se incorporan otras fuentes de información.

A partir de los rasgos más salientes de cada tipo se asignarán las denominaciones que cada uno adoptará de aquí en adelante, dando cuenta no solo de “grados” en la calidad del empleo, sino de las formas particulares que adopta en cada uno. Las tablas presentadas en esta sección muestran las variables características de cada segmento: esto es, las variables en las cuales el valor medio que adopta en el cluster se diferencia con mayor fuerza del conjunto de ramas analizado. Allí se expone el promedio de esas características en las ramas de actividad que componen el segmento y el promedio de la misma considerando las 50 ramas de actividad. Para cada variable se presenta además el coeficiente (*test-value*) con el cual se evalúa que la media del cluster sea significativamente distinta de la media del universo de análisis. Cuando el valor que asume la variable en el segmento es significativamente superior al promedio se identifica con sombreado gris, y sin sombreado cuando el valor es significativamente inferior.

El primer tipo agrupa seis sectores de actividad, que en conjunto explican el 11% del empleo asalariado en el período bajo estudio. Tal como observamos en la tabla 5 el empleo en los mismos se caracteriza por alta inestabilidad y un alto grado de incumplimiento de los derechos laborales. Incluye al sector de la construcción, sectores vinculados a ciertas actividades primarias⁶⁷ y el empleo doméstico. Solo una rama de actividad industrial aparece en este primer tipo: la fabricación de prendas de vestir⁶⁸.

⁶⁷ La EPH es una encuesta que releva la población urbana, y por ende, no abarca al conjunto de trabajadores vinculados al ámbito rural. De allí que los resultados respecto a este sector deben analizarse con prudencia. De todos modos, los estudios sobre empleo rural resaltan el bajo grado de registro, la inestabilidad y las bajas remuneraciones en el sector (Neiman, 2012). Por ende, es razonable considerar que la actividad ocupe este segmento.

⁶⁸ En Coatz, *et. al.* (2010), que define primero los estratos y luego las principales ramas que lo explican, encuentran que los ocupados insertos en el estrato bajo (definido combinando características del empleo y del establecimiento) están insertos en los sectores de actividades primarias, comercio, servicio doméstico y construcción.

Tabla 5 || Descripción del primer segmento: Alta inestabilidad e incumplimiento de derechos.

Cantidad de sectores: 6

Variables características	Media del segmento	Media del universo de análisis⁶⁹	Test-value*
% de CDD	26,0	10,6	5,30
% sin aguinaldo	62,9	27,7	4,96
% sin vacaciones pagas	62,1	27,3	4,96
% sin recibo	63,1	27,9	4,79
% sin obra social	63,2	28,3	4,76
% sin jubilación	64,2	29,0	4,76
% de antigüedad < 1	34,4	20,4	4,20
% de subocupación	10,4	5,3	3,72
Dispersión salarial	0,75	0,65	2,42

(*) Todos resultan significativos con 99% de confianza

Fuente: Elaboración propia en base a procesamiento de EPH-INDEC en SPAD, datos correspondientes a 2008-2011.

Este segmento será referenciado a lo largo de este capítulo como aquel de **fuerte inestabilidad e incumplimiento de derechos**.

El segundo segmento también se caracteriza por presentar malas condiciones en lo referido a la dimensión de derechos laborales y estabilidad, pero con porcentajes más bajos de incumplimiento e inestabilidad que el primer segmento. Como se observa en la tabla 6, un rasgo saliente es la baja calificación de los puestos y los magros salarios.

Tabla 6 || Descripción del segundo segmento: Incumplimiento de derechos, baja calificación y bajos salarios.

Cantidad de sectores: 25

Variables características	Media del segmento	Media del universo de análisis	Test-value*
% sin recibo	41,2	27,9	2,91
% sin obra social	41,4	28,3	2,88
% sin jubilación	42,1	29,0	2,85
% sin vacaciones pagas	39,4	27,4	2,75
% sin aguinaldo	39,7	27,7	2,71
% de baja calificación	88,9	77,4	2,44
% de sobreocupación	46,2	38,4	2,41
Media del salario horario	12,2	15,3	-2,77

(*) Todos resultan significativos con 99% de confianza

Fuente: Elaboración propia en base a procesamiento de EPH-INDEC en SPAD, datos correspondientes a 2008-

⁶⁹ La media del universo de análisis que surge del ACL no es equivalente a la presentada en la tabla 2 (capítulo 2). En aquel caso, las medias surgen del total de asalariados comprendidos en el análisis (es decir, de la media de las características de cada sector ponderada por su participación en el empleo), en las tablas presentadas aquí, en cambio, el dato corresponde al promedio simple de las características de todos los sectores.

Este segmento agrupa trece ramas de actividad, y en conjunto explican el 35% del empleo total. En efecto, abarca al sector con mayor participación en el empleo: el sector Comercio; y la rama de la industria con mayor peso en el empleo sectorial: Elaboración de alimentos y bebidas. Los sectores más representativos⁷⁰ de este grupo son el comercio y otras ramas de servicios afines y ramas de la industria liviana.

El sector de comercio, al igual que la construcción y las actividades primarias, tiene una baja tasa de asalarización. Por ende, los rasgos que aquí se atribuyen a la rama surgen de considerar solo una fracción de sus ocupados. Sin embargo, quienes están ocupados por cuenta propia en este sector desarrollan fundamentalmente actividades de subsistencia, vinculadas al comercio minorista de pequeña escala (MTEySS, 2006), por ende, es razonable considerar que las condiciones de empleo se condicen con las que caracterizan este segmento.

Este segmento será denominado como aquel de **incumplimiento de derechos, baja calificación y bajos salarios**.

La tabla 7 presenta la descripción del tercer segmento. Como factor relevante aparece el componente vinculado a la jornada laboral, ya que es aquel en la cual las formas de flexibilidad interna incluidas en el análisis, se presentan con mayor fuerza. A su vez, tiene baja incidencia el incumplimiento de derechos y la inestabilidad. Está conformado por nueve sectores, entre ellos algunos vinculados a actividad extractiva (minerales y petróleo) y al transporte (portuario y aéreo), otros dos a la industria (producción de metales comunes y de plástico y caucho). Aquí se encuentra también el sector de Administración pública, defensa y seguridad, sin embargo, la ubicación del mismo en el espacio factorial (ver anexo, Gráfico 4A) evidencia que su pertenencia a este segmento se explica fundamentalmente por el primer y tercer componente, no por el segundo, que es el vinculado a la jornada laboral y el salario.

Tabla 7 | Descripción del tercer segmento. Jornada laboral flexible y muy altos salarios.

Cantidad de sectores: 9

VARIABLES CARACTERÍSTICAS	Media del segmento	Media del universo análisis	del de Test-value*
% de turnos nocturnos/rotativos	26,4	12,9	3,97
% de sobreocupación	48,2	38,4	2,42
% de antigüedad < 1	14,1	20,4	-2,35
% sin vacaciones pagas	12,0	27,4	-2,78

⁷⁰ Los sectores definidos aquí como más representativos son aquellos que guardan una menor distancia con el centro del grupo. En el anexo se presenta el listado completo de ramas de actividad en cada uno de los cuatro tipos.

% sin aguinaldo	11,8	27,7	-2,84
% sin jubilación	12,0	29,0	-2,92
% sin obra social	11,2	28,3	-2,97
% sin recibo	10,7	27,9	-2,97

(*) Todos resultan significativos con 99% de confianza

Fuente: Elaboración propia en base a procesamiento de EPH-INDEC en SPAD, datos correspondientes a 2008-2011.

La media del salario en el segmento es muy superior a la media del resto de universo de análisis. Este tercer tipo es entonces aquel de **jornada laboral flexible y muy altos salarios**, y concentra el 13% del empleo asalariado del período.

La tipología obtenida se completa con un cuarto segmento que reúne 22 ramas de actividad en las cuales el empleo se caracteriza por los altos salarios –en relación al conjunto de ramas-, baja dispersión salarial, mayor cumplimiento de los derechos laborales y estabilidad. Las ramas características son aquellas vinculadas a la industria más compleja (Sustancias y productos químicos, Fabricación de maquinaria y equipos) y servicios modernos (Seguros, Intermediación financiera). Este tipo concentra la mayor cantidad de sectores, y explica el 41% del empleo asalariado del período.

Tabla 8 | Descripción del cuarto segmento. Altos salarios, estabilidad y cumplimiento de derechos.

Cantidad de sectores: 22

Variables características	Media del segmento	Media del universo de análisis	Test-value*
Media del salario horario	17,5	16,6	3,21
% de subocupación	4,0	5,4	-2,37
% de CDD	7,7	10,6	-2,38
% de turnos nocturnos/rotativos	7,9	12,9	-2,78
% de antigüedad < 1 año	16,2	30,4	-2,96
% sin obra social	18,1	28,4	-3,37
% sin jubilación	18,7	29,0	-3,37
% sin recibo	17,5	27,9	-3,41
% sin aguinaldo	17,5	27,7	-3,44
% de baja calificación	66,5	77,4	-3,47
% sin vacaciones pagas	17,1	27,4	-3,52
% de sobreocupación	28,7	38,4	-4,53

(*) Todos resultan significativos con 99% de confianza

Fuente: Elaboración propia en base a procesamiento de EPH-INDEC en SPAD, datos correspondientes a 2008-2011.

El cuarto segmento constituye entonces un segmento de **altos salarios, estabilidad y cumplimiento de derechos**. Es preciso recordar aquí que la caracterización de los empleos da cuenta de la heterogeneidad de la estructura ocupacional argentina, por ende, los mismos se

definen en relación al conjunto. Así, el nivel de los indicadores se evalúa en términos relativos: los valores son altos/bajos siempre en relación al resto. Esta caracterización debe entenderse en ese marco: las ramas incluidas en el tercer y cuarto segmento tienen mejores salarios que el conjunto, pero esto no implica que esos salarios sean altos *per sé*. Aquí no se evalúa la evolución de los mismos, su poder adquisitivo, ni su relación con las ganancias generadas en el sector, aspectos de relevancia para valorar cuán satisfactorio es ese nivel salarial —y lo mismo vale para el resto de las variables—.

Como vemos, el primer y tercer segmento se conforman con pocos sectores. No obstante, considero relevante diferenciarlos, pues contienen sectores paradigmáticos. En el caso del primer grupo, la construcción es un sector fuertemente pro-cíclico que ha motorizado el crecimiento del empleo luego de los últimos períodos recesivos. Tanto la construcción como las actividades agrícolas y el empleo doméstico han sido el centro de atención de las políticas de formalización de los trabajadores. Por su parte, los talleres textiles en los cuales se fabrican prendas de vestir han estado en el centro de las denuncias por trabajo esclavo. Las políticas focalizadas hacia estos sectores resultan muy razonables a la luz de este análisis, pero también surge del mismo que en 2011 aun no habían logrado revertir este problema.

El tercer grupo engloba actividades vinculadas con el extractivismo que si bien no son importantes en la creación de empleo, han sido muy dinámicas y constituyen eje relevante de la configuración productiva de las últimas dos décadas. Son sectores que ofrecen salarios muy superiores a la media de la economía, pero a costa de mayor intensidad horaria y horarios de trabajo que alteran la vida social y familiar.

El segundo y cuarto grupo son los más relevantes en términos de cantidad de empleo. La construcción de una tipología de cuatro grupos, reconociendo las especificidades del primer y tercer tipo, permite una caracterización más clara de estos dos grupos. Tanto las actividades secundarias como terciarias están distribuidas en ambos grupos: mientras que el segundo segmento, de peores condiciones de empleo, contiene a la industria alimenticia, con mayor peso en la estructura ocupacional industrial; el cuarto segmento contiene una mayor variedad de industrias. En cuanto a los servicios, aquellos más tradicionales destinados al consumo de las familias forman parte del segundo tipo, no así los servicios asociados a la actividad financiera, empresariales y los servicios públicos y/o provistos por el Estado, que conforman en cuarto segmento.

Resulta notable que ramas con fuerte presencia del sector público, como lo es administración pública, enseñanza y servicios de salud, también se encuentran en el tercer y cuarto segmento

respectivamente. Esto indicaría que aun cuando, tal como evidencian otros trabajos (Diana Menendez, 2010; Poblete, 2013), las condiciones del empleo en el sector público se han deteriorado en las últimas tres décadas, continúan ofreciendo mejores condiciones que una gran parte de las actividades del sector privado.

*

La tipología resultante de este análisis distingue cuatro tipos que se llaman aquí segmentos. No son segmentos en términos de conjuntos de trabajadores que ven (des)bloqueado su acceso a ciertos puestos, sino en términos de sectores de actividad que ofrecen condiciones de empleo similares entre sí pero diferentes a las de otro segmento. Así, es posible diferenciar un primer segmento de muy alto incumplimiento de derechos e inestabilidad; otro con alto incumplimiento de derechos, baja calificación y bajos salarios; el tercero de jornadas laborales flexibles y muy altos salarios; y un cuarto segmento de altos salarios, estabilidad y cumplimiento de derechos. La definición de los mismos no es absoluta, sino relacional: esas son las características que mejor los distinguen de los demás y por ende, que mejor explican la heterogeneidad entre los cuatro.

La relevancia de la dimensión vinculada al incumplimiento de derechos y la inestabilidad es tal que la división de la estructura a partir de dos segmentos resulta plausible. Es decir, las caracterizaciones duales que proliferan en la bibliografía tienen asidero en la realidad argentina. Sin embargo, se prioriza aquí la tipología en base a los cuatro segmentos mencionados, pues como se desprende del primer capítulo, la mayor apertura de los mismos es relevante para la discusión en torno al grado de autonomía o integración de los mismos.

El análisis aquí esbozado se basa en los datos provistos por la EPH. No obstante, es necesario avanzar en la caracterización de la tipología obtenida incorporando variables ilustrativas que permitan evaluar la pertinencia de los enfoques revisados en el primer capítulo. Ese es el camino a recorrer en el siguiente capítulo a partir de esta tipología de ramas de actividad obtenida.

[Capítulo 3]

¿Evidencias de autonomía o integración? Un análisis de la tipología a partir de condiciones productivas y vínculos comerciales

Los enfoques teóricos presentados en el primer capítulo buscan comprender la conformación de distintos segmentos de empleo. Esta tesis parte de asumir, tal como todos aquellos enfoques, que la segmentación no se genera en el mercado de trabajo, sino que se manifiesta y se reproduce en él. Por ende, la segmentación se define aquí a partir de las actividades productivas que crean el empleo, no de los individuos que lo ejercen. La tipificación de cuatro segmentos en el capítulo anterior constituye un primer paso para comprender la heterogeneidad laboral, en tanto ha permitido identificar las condiciones de empleo relevantes y las actividades que las ofrecen.

Todos los autores revisados aquí coinciden en la relevancia de las características de las unidades productivas y los sectores de actividad para comprender el tipo de empleo generado. Por ello, la discusión entre enfoques de autonomía e integración planteada en el primer capítulo refiere al alcance de esas características como único factor explicativo, y al tipo de conexiones que se establecen entre las unidades productivas distintos segmentos. Aun cuando en el enfoque de autonomía se reconoce el carácter integral de los segmentos en una misma estructura productiva y ocupacional, no conciben la existencia de vínculos productivos entre las unidades de uno y otro segmento. El enfoque de subordinación heterogénea reconoce relaciones comerciales, pero unidireccionales; mientras que bajo el enfoque de integración se sostiene que el flujo comercial entre segmentos es bidireccional.

Así, este tercer capítulo retoma las diferentes explicaciones de los enfoques de autonomía e integración sobre el origen de la heterogeneidad del empleo presentadas en el primer capítulo. Las mismas se evalúan a partir de la tipología construida en el segundo capítulo. En la primera sección se analizan las características de los sectores incluidos en cada grupo a partir de estudios sectoriales e indicadores que no corresponden a la EPH sino al Censo Nacional Económico y al Observatorio de Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Tal caracterización permite identificar algunos elementos vinculados a los enfoques que resaltan las características propias de la actividad/establecimiento. En la segunda sección, se incorporan aspectos vinculados a las relaciones productivas que se establecen entre los distintos sectores.

Finalmente, la sección 3 recoge los principales aportes de este trabajo para evaluar la pertinencia de los enfoques de autonomía y de integración planteados en el primer capítulo.

3.1. Caracterización económica de los segmentos

Habitualmente, en los estudios sobre los determinantes estructurales de la calidad del empleo se analiza el tamaño de establecimiento como variable proxy de la productividad, y suelen incluirse otros aspectos vinculados al perfil de cada actividad, en particular sus relaciones con el comercio internacional. En efecto, ambas variables se combinan en la tesis de heterogeneidad estructural, que da sustento a algunos enfoques de autonomía: la coexistencia de sectores con distinta productividad, donde además los más productivos cuentan además con mayor vinculación externa, redundando en puestos de trabajo de distinta calidad.

Esta primera sección aborda estas dos características de cada uno de los cuatro segmentos obtenidos en el ACL: el tamaño medio de establecimiento y la vinculación con el comercio exterior. Las mismas surgen del promedio (simple o ponderado) del valor que tales características asumen en las ramas de actividad que componen cada uno. No obstante, sí se mencionarán los aspectos más salientes de la composición de cada grupo.

3.1.1. El tamaño del establecimiento y la productividad

Retomando las tradiciones estructuralistas es usual centrar la explicación de la heterogeneidad del empleo en las diferencias de productividad entre establecimientos o sectores. Pero la medición de la productividad conlleva diferentes problemas metodológicos y conceptuales, por los cuales se suele recurrir a variables que se aproximen a ésta. Una de las variables *proxy* más utilizada en las investigaciones sobre empleo es el tamaño del establecimiento. En efecto, la operacionalización más difundida del sector informal se construye a partir de esta variable (PREALC, 1978; OIT, 1993).

A través del tamaño del establecimiento se busca captar el nivel de desarrollo tecnológico alcanzado (Pérez Sáinz, 1998). Se asume que niveles altos de incorporación de tecnología están asociados a una mayor relación capital/trabajo, ya que la misma permitiría aumentar el volumen de producción por cada unidad de tiempo de trabajo. Esta mayor relación capital/trabajo se asocia a altas escalas de producción, y por ende a establecimientos grandes. Así, queda establecida una relación directa entre el desarrollo tecnológico y productivo y el tamaño del establecimiento, bajo la cual se espera que los establecimientos pequeños tengan bajo nivel de productividad, que explique las malas condiciones de empleo ofrecidas.

El tamaño de establecimiento también resulta una buena aproximación a otros factores que aparecen en la literatura revisada en el capítulo por uno. En lo que refiere a la forma organizativa que adopta la empresa, los pequeños establecimientos se asocian a administraciones de tipo familiares mientras que los grandes a la gestión profesionalizada. Respecto a las barreras a la entrada de la actividad, se asume que las economías de escala de un establecimiento grande actúan limitando la competencia.

Una de las ventajas de utilizar el tamaño del establecimiento en las investigaciones sobre las características del empleo es que es una variable habitualmente relevada en las encuestas laborales, y la EPH no es la excepción. En este tipo de encuestas el tamaño del establecimiento se mide a partir de la cantidad de ocupados.

La tabla 9 presenta el porcentaje de trabajadores asalariados ocupados según el total de ocupados en el establecimiento durante 2008-2011 a partir de los mismos datos utilizados para realizar el ACP y ACL.

Tabla 9 | | Porcentaje de trabajadores asalariados ocupados según cantidad de ocupados del establecimiento. Total aglomerados urbanos. 2008-2011.

TIPO (Segmento)	Empleo por tramos de cantidad de ocupados			
	Hasta 5	De 6 a 40	De 41 a 100	Más de 100
1	48,2%	32,5%	8,7%	10,6%
2	40,4%	40,0%	8,7%	10,8%
3	3,8%	28,2%	18,4%	49,7%
4	14,0%	40,8%	18,5%	26,7%
TOTAL	24,6%	37,2%	14,1%	24,0%

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Del cuadro se desprende que en las actividades comprendidas en los primeros dos segmentos predominan el empleo en establecimientos pequeños; mientras que en los dos que muestran mejores salarios, mayor estabilidad y cumplimientos de derechos hay una mayor participación de empresas medianas y grandes en la creación del empleo. En particular, en el tercer segmento –de jornada laboral flexible y muy altos salarios–, es prácticamente nula la participación de microempresas y el grueso del empleo se concentra en establecimientos medianos y grandes.

La medición del tamaño del establecimiento a través de encuestas de hogares sufre ciertas imprecisiones, ya que el respondiente es el propio trabajador que puede no conocer la cantidad de ocupados totales⁷¹. Por ese motivo, a continuación se evalúa la relación entre los segmentos y el

⁷¹ Cabe incluso la posibilidad de que la encuesta sea respondida por un familiar que probablemente tenga una noción aun más difusa de la cantidad de ocupados del establecimiento.

tamaño de establecimiento a partir de datos provenientes de registros administrativos⁷². Si bien aquí se minimiza el riesgo de imprecisiones que tiene la EPH, aparecen otros sesgos relevantes: comprende solo trabajadores asalariados registrados y excluye el servicio doméstico.

La tabla 10 presenta el porcentaje de trabajadores asalariados registrados según total de ocupados en el establecimiento durante 2008-2011.

Tabla 10 || Porcentaje de trabajadores asalariados registrados según cantidad de ocupados registrados del establecimiento. Promedio 2008-2011.

TIPO (Segmento)	Empleo por tramos de cantidad de ocupados			
	Hasta 9	de 10 a 49	de 50 a 200	Mas de 200
1	33,3%	31,7%	19,2%	17,4%
2	25,5%	27,0%	20,3%	31,0%
3	6,1%	15,7%	17,7%	58,5%
4	12,4%	21,8%	23,1%	44,3%
TOTAL	22,1%	22,8%	21,3%	33,8%

Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (MTySS)

Las principales conclusiones que pueden obtenerse de esta tabla no difieren de aquella construida a partir de datos EPH incluyendo también trabajadores no registrados. En el segmento de alta inestabilidad e incumplimiento de derechos el empleo se explica en mayor medida por las empresas⁷³ de hasta 9 ocupados; mientras que en el de jornada flexible y muy altos salarios por las firmas de más de 200 ocupados. Las diferencias entre los segmentos 2 y 4 – aquellos que concentran la mayor cantidad de ramas de actividad y de empleo- es menos notoria, pero aun así, se aprecia que el porcentaje de ocupados en los dos tramos más bajos es mayor en el tipo 2, mientras que el porcentaje en los dos tramos más altos es superior en el tipo 4.

Si bien es habitual definir el tamaño de la empresa o el establecimiento a partir de la cantidad de ocupados, la definición legal de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas⁷⁴ se realiza en base a rangos de facturación de la empresa, cuyos valores máximos varían para cada estrato según el sector de actividad. Esta diferenciación por sector implica reconocer que la evaluación del nivel de facturación debe hacerse en base al tipo de actividad, y esto mismo se puede plantear para la cantidad de ocupados.

⁷² Los datos provienen del Sistema Integrado Provisional Argentino (SIPA), y son procesados y presentados por el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTySS). La cobertura geográfica comprende todo el país. En el anexo metodológico se resaltan los principales rasgos de esta fuente de información.

⁷³ Una diferencia adicional entre la medición del tamaño en EPH y a partir del SIPA radica en que mientras en la primera la pregunta refiere al establecimiento, en la segunda es posible definirlo para la firma (que puede tener más de un establecimiento). A los efectos de este análisis, esta segunda definición es más apropiada.

⁷⁴ La definición vigente corresponde a la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPyME). Esta definición es relevante pues es la utilizada para la aplicación de aquellas políticas que diferencian las empresas por tamaño, tanto para ofrecer crediticias o impositivas como para los regímenes laborales especiales.

La tabla 11 presenta el porcentaje de trabajadores asalariados registrados según el tamaño de empresa. Los estratos han sido calculados a partir de topes máximos específicos para cada una de las ramas de actividad⁷⁵. Esta definición alternativa del tamaño de actividad no hace más que reforzar las conclusiones vertidas hasta aquí.

Tabla 11 || Porcentaje de trabajadores asalariados registrados según tamaño de la empresa. Promedio 2008-2011.

TIPO (Segmento)	Empleo por tamaño de empresa			
	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes
1	17,6%	30,2%	28,2%	23,9%
2	14,4%	25,1%	20,1%	40,4%
3	2,2%	10,0%	15,6%	72,2%
4	5,3%	14,1%	21,0%	59,5%
TOTAL	12,0%	20,0%	20,6%	47,4%

Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (MTySS)

Ahora bien, los resultados presentados hasta aquí podrían indicar que el principal factor explicativo detrás de la conformación de los cuatro segmentos está dado por las diferencias de composición dentro de cada rama. La única variable relevante para explicar la calidad del empleo sería el tamaño del establecimiento, y en todo caso, observaremos peores (mejores) puestos en aquellas ramas de actividad en las cuales predomine el empleo en pequeños (grandes) establecimientos.

Con el propósito de comprender mejor la relación entre los cuatro segmentos obtenidos y calidad del empleo, se aplicará la ecuación de covarianzas de Lazarsfeld⁷⁶ (1955) introduciendo como variable interviniente el tamaño de establecimiento⁷⁷. Esta ecuación permite evaluar si la relación que encontramos entre los segmentos y la calidad del empleo se explica solo por el vínculo entre tamaño de establecimiento y calidad, o bien, si esta variable altera la relación original pero no la elimina.

La tabla 12 presenta los coeficientes de asociación de las relaciones parciales –esto es, la relación entre calidad y la tipología de segmentos para cada categoría de tamaño de establecimiento- y las relaciones marginales –entre calidad y tamaño, y segmento y tamaño-.

⁷⁵ Por ejemplo, mientras una empresa dedicada a la elaboración de productos alimenticios y bebidas con 34 trabajadores es considerada pequeña, una empresa de servicios de transporte aéreo con la misma cantidad de trabajadores es considerada grande.

⁷⁶ El modelo de Lazarsfeld tiene como propósito evaluar si la asociación encontrada entre dos variables (relación original) es espurea a partir de incorporar una tercera variable (interviniente o de control).

⁷⁷ El modelo se aplicó sobre la base de individuos original, asignado a cada ocupado asalariado, según la rama en la cual desempeña su actividad principal, el segmento al cual corresponde esa rama. La variable de tamaño de establecimiento fue recodificada para obtener las categorías utilizadas en la tabla.

Tabla 12 | Coeficientes de asociación de variables de calidad del empleo, segmentos y tamaño de establecimiento. Total aglomerados urbanos. 2008-2011.

Ecuación de covarianzas de Lazarsfeld						
V de Cramer	Parciales				Marginales	
	XY t=1-5	XY t=6-40	XY t=41-100	XY t=+100	XT	YT
Registro en la seg social	0,330	0,237	0,103	0,039	0,270	0,494
Duración del contrato	0,345	0,172	0,126	0,080		0,178
Antigüedad	0,227	0,207	0,180	0,103		0,231
Turnos	0,120	0,168	0,132	0,103		0,089
Sobreocupación	0,198	0,330	0,316	0,215		0,052

*Todos los coeficientes son distintos de cero con un 99% de confianza.

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC; procesado con SPSS.

Todos los coeficientes de asociación son distintos de cero, esto implica que no estamos ante un caso puro de explicaciones por marginales ni por parciales. Es decir, la introducción del tamaño especifica la relación entre segmento y calidad, pero además no es igual para todas las expresiones de esta última. En la variable vinculada al cumplimiento de los derechos laborales –el registro en la seguridad social- y en las referidas a la estabilidad –duración de contrato y antigüedad- las diferencias entre los segmentos son más fuertes en las empresas pequeñas; en empresas grandes la calidad tiende a ser más uniforme. En las variables vinculadas a la flexibilidad en la jornada laboral, las diferencias entre segmentos son más relevantes en las empresas de tamaño medio.

Estos resultados permiten descartar la hipótesis de que la relación entre la tipología de ramas de actividad propuesta y la calidad del empleo sea espuria y solo refleje el efecto del tamaño de establecimiento como único factor explicativo: hay otros factores asociados a las actividades que engloba cada segmento que tienen un efecto propio sobre la calidad. Sin embargo, también debemos reconocer que parte de la relación entre segmento y calidad está mediada por el tamaño, pues existe asociación entre el tamaño y el segmento y entre el tamaño y las variables de calidad. En particular, es destacable la relevancia de la asociación entre el tamaño de establecimiento y la condición de registro, a diferencia de las variables sobre la jornada laboral, en las que esta asociación tiene una intensidad mucho más baja.

Así, la incorporación del tamaño de establecimiento permite precisar mejor la relación original, evidenciando que hay otros rasgos de las ramas de actividad que tienen un rol importante como factor explicativo. En particular, controlando por tamaño, persisten las diferencias en el cumplimiento de derechos y la estabilidad entre los pequeños establecimientos; y en las diferencias en la jornada laboral en los establecimientos medianos de los cuatro segmentos.

Considerando las imprecisiones de la variable sobre tamaño de establecimiento en EPH y dada su importancia para los argumentos evaluados, incorporaré al análisis datos provenientes del CNE realizado en 2004 y 2005 (CNE 04/05). A través del mismo se han captado características de las diferentes ramas de actividad para todo el país en el año 2003. Deben advertirse dos discrepancias con el universo en base al cual se construyó la tipología: i. el CNE 04/05 no incluye la actividad de construcción, de agricultura, ganadería y caza, ni de servicio de transporte de carga; ii. el período relevado por el censo (2003) no se corresponde con el período analizado en esta tesis (2008-2011). A pesar de esta última discrepancia la utilización de esta fuente resulta pertinente pues la relación entre el tamaño de establecimiento, las características específicas de cada actividad y el tipo de empleo creado de la que se pretende dar cuenta es estructural.

Los datos del CNE 04/05 permiten evaluar dos características del empleo por rama de actividad y tamaño de la empresa: la tasa de asalarización y la remuneración media de los asalariados. Las tablas 13 y 14 presentan estos datos utilizando dos variables distintas para definir el tamaño: por un lado rangos de valor de producción y por otro la cantidad de puestos de trabajo.

Según se observa en la tabla 13, la proporción de asalariados sobre el empleo total aumenta conforme lo hace el tamaño de la empresa. De hecho, entre las empresas de tamaño medio/grande no hay diferencias relevantes entre los cuatro segmentos. Sin embargo, sí existen diferencias notables entre las pequeñas empresas: la tasa de asalarización es más baja en las pequeñas empresas de los segmentos 1 y 2.

Tabla 13 || Porcentaje de trabajadores asalariados sobre el total de ocupados del establecimiento por segmento, por rango de producción y por cantidad de ocupados. Total país. 2003.

TIPO (Segmento)	Rango de valor de producción (pesos)					TOTAL
	Hasta 100.000	100.001-500.000	500.001-3.000.000	3.000.001 y más		
1	22,0%	78,9%	94,4%	99,4%		64,8%
2	25,7%	75,4%	94,4%	99,3%		79,0%
3	40,5%	79,7%	93,2%	99,5%		97,3%
4	41,3%	80,7%	95,2%	99,5%		91,8%
TOTAL	25,0%	80,9%	95,1%	99,4%		78,9%
TIPO (Segmento)	Rango de puestos de trabajo ocupados					Total
	0-5	6-10	11-50	51-100	101 y más	
1	36,1%	81,5%	93,7%	98,8%	99,5%	64,8%
2	39,1%	82,8%	94,8%	98,7%	99,9%	79,4%
3	71,5%	87,7%	96,9%	99,3%	100,0%	97,3%
4	57,4%	87,2%	96,3%	99,3%	99,9%	91,8%
TOTAL	29,7%	81,5%	94,9%	99,0%	99,9%	77,9%

Fuente: Elaboración propia en base a CNE04/05-INDEC.

En el capítulo anterior, se analizó la tasa de asalarización de las diferentes ramas de actividad para precisar cuán representativo sería el recorte incorporado al análisis. Pero la tasa de asalarización puede interpretarse también como un factor explicativo adicional respecto a la calidad del empleo asalariado en cada segmento, pues da cuenta del estadio de desarrollo de cada mercado de trabajo en particular. Así, en aquellas ramas de actividad en las cuales es mayor, las condiciones de empleo probablemente sean mejores y deberíamos encontrar también organizaciones colectivas de los trabajadores más fuertes.

Ahora bien, al analizar las remuneraciones medias de los asalariados para 2003 a partir de la tabla 14, se observan diferencias salariales entre los cuatro segmentos para los distintos tamaños de establecimiento⁷⁸. Estas diferencias además se acentúan, no sólo en términos absolutos sino también relativos, en los establecimientos más grandes.

Tabla 14 | Remuneración mensual media de los trabajadores asalariados por segmento y por rango de producción del establecimiento. Pesos corrientes. Total país. 2003.

TIPO (Segmento)	Rango de valor de producción (pesos)				TOTAL
	Hasta 100.000	100.001-500.000	500.001-3.000.000	3.000.001 y más	
1	607	657	781	1.135	794
2	641	707	880	1.545	1.209
3	651	960	1.325	3.000	2.911
4	708	907	1.164	2.219	1.901
TOTAL (*)	675	843	1.092	2.112	1.831

(*) Calculado como promedio simple del total de ramas, no de los promedios por segmento

TIPO (Segmento)	Rango de puestos de trabajo ocupados					Total
	0-5	6-10	11-50	51-100	101 y más	
1	622	695	766	865	1.046	794
2	679	751	957	1.205	1.606	1.212
3	1.702	1.597	1.950	2.582	3.415	2.989
4	974	1.170	1.505	1.882	2.278	1.901
TOTAL (*)	1.002	1.093	1.380	1.760	2.245	1.873

(*) Calculado como promedio simple del total de ramas, no de los promedios por segmento

Fuente: Elaboración propia en base a CNE04/05-INDEC.

La persistencia de las brechas salariales aun controlando por el tamaño de establecimiento refuerza la conclusión del modelo de Lazarsfeld, pues indica que la diferencia en la calidad del empleo entre segmentos no puede atribuirse solo a la mayor participación de establecimientos pequeños en los primeros dos grupos. Es decir, la explicación de tales diferencias no se agota en un efecto composición.

⁷⁸ Según datos del MTEySS en base a SIPA, las diferencias de remuneración entre clusters persiste para el período 2008-2011, aunque no es posible observar con tal fuente las diferencias por tamaño de establecimiento.

Si el tamaño de establecimiento captara perfectamente las diferencias de productividad, podría concluirse que entonces esta variable no logra dar cuenta de las diferencias en la calidad del empleo. Empero, es razonable asumir que tal correspondencia no es perfecta.

Pérez Sainz (1998) plantea que debido a los cambios tecnológicos acaecidos durante las últimas décadas ya no puede trazarse una asociación directa entre el tamaño del establecimiento y su productividad, tal como supone la operacionalización 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, ha permitido su incorporación en pequeñas empresas, desdibujando así aquella asociación directa entre tamaño y productividad.

A continuación en la tabla 15 se analiza, también en base a datos de 2003, la productividad media en cada segmento diferenciando por tamaño del establecimiento. La forma más habitual de medir la productividad es calcular el valor bruto de producción (VBP) por ocupado⁷⁹. Para este análisis se evalúa el valor agregado (VA) por ocupado, pues la comparación de VBP entre actividades disímiles se ve distorsionada por las diferentes participaciones de los insumos intermedios en el valor total.

Tabla 15 | Valor agregado anual en pesos sobre cantidad de ocupados. Total país. 2003.

TIPO (Segmento)	Rango de valor de producción (pesos)				
	Hasta 100.000	100.001-500.000	500.001-3.000.000	3.000.001 y más	TOTAL
1	11.730	20.221	29.294	38.309	24.330
2	12.874	24.296	38.060	69.037	44.389
3	16.272	33.748	45.879	271.148	234.202
4	16.535	27.571	38.341	73.305	59.706
Promedio (*)	15.168	26.667	38.455	92.474	75.207

(*) Calculado como promedio simple del total de ramas, no de los promedios por segmento.

TIPO (Segmento)	Rango de puestos de trabajo ocupados					
	0-5	6-10	11-50	51-100	101 y más	Total
1	24.652	28.303	27.227	24.651	30.239	24.330
2	27.776	35.548	44.424	50.411	58.951	46.385
3	159.350	80.667	108.230	273.637	284.005	244.615
4	62.701	49.396	59.374	66.958	63.683	59.706
Promedio (*)	68.103	49.321	61.268	94.018	101.797	88.189

(*) Calculado como promedio simple del total de ramas, no de los promedios por segmento.

Fuente: Elaboración propia en base a CNE04/05-INDEC.

⁷⁹ En el denominador es habitual, y más adecuado, utilizar la cantidad de horas trabajadas, pero el Censo Económico no publica tal variable. De todos modos, al menos para la industria, las conclusiones respecto a las diferencias sectoriales son las mismas al evaluar la productividad por hora o por trabajador (Fernández Massi y Barrera Insúa, 2014).

Al interior de cada segmento, y según ambas formas de establecer estratos de establecimientos, el vínculo entre productividad y tamaño tiene el sentido atribuido por PREALC. Pero es evidente que las diferencias en el VA por ocupado entre segmentos persisten y tienen el mismo sentido que vimos en la tabla de remuneraciones. Así, el segmento 3 tiene una productividad muy superior al resto, que además se acentúa a medida que aumenta el tamaño del establecimiento. Aquí surge un aspecto relevante para precisar las diferencias entre los cuatro segmentos: pues esas diferencias no solo se mantienen controlando por tamaño, sino que además, se incrementan en las grandes empresas.

De la comparación entre la tabla de productividades y de remuneraciones se desprende una primera conclusión que ratifica lo encontrado en la mayoría de los estudios sobre el tema: las remuneraciones son mayores allí donde es mayor la productividad. Las empresas más productivas tienen un mayor margen para ofrecer mejores condiciones salariales a sus ocupados. Sin embargo, no necesariamente esa mejor productividad se traslada en forma directa a los salarios. Para analizar este aspecto, en la tabla 16 se presenta la proporción del VA por ocupado destinada a la remuneración de los trabajadores^{80 81}.

Tabla 16 | | Cociente entre la remuneración media anualizada y el valor agregado por ocupado. Total país. 2003.

TIPO (Segmento)	Rango de valor de producción (pesos)				
	Hasta 100.000	100.001-500.000	500.001-3.000.000	3.000.001 y más	TOTAL
1	0,62	0,39	0,32	0,36	0,39
2	0,60	0,35	0,28	0,27	0,33
3	0,48	0,34	0,35	0,13	0,15
4	0,51	0,39	0,36	0,36	0,38
TOTAL	0,53	0,38	0,34	0,27	0,29

TIPO (Segmento)	Rango de puestos de trabajo ocupados					
	0-5	6-10	11-50	51-100	101 y más	Total
1	0,30	0,29	0,34	0,42	0,42	0,39
2	0,29	0,25	0,26	0,29	0,33	0,31
3	0,13	0,24	0,22	0,11	0,14	0,15
4	0,19	0,28	0,30	0,34	0,43	0,38
TOTAL	0,18	0,27	0,27	0,22	0,26	0,25

Fuente: Elaboración propia en base a CNE04/05-INDEC.

⁸⁰ Dado que los datos de remuneración son mensuales se multiplicaron por 12 para construir el cociente con el VA, que corresponde todo el 2003.

⁸¹ La medición del VA en las actividades vinculadas al sector público, como la administración pública y la enseñanza el VA es por definición el monto total de salarios pagados –al total de los trabajadores, no solo a los asalariados-. Por ende, en estas ramas la participación del salario en el VA total resulta particularmente alta.

En el primer segmento, si bien la productividad y los salarios son inferiores al resto, la proporción del VA apropiado por los asalariados es más alta; y en el tercer segmento, que presenta los mejores salarios, la participación de los asalariados es más baja que en los otros 3 grupos. Este aspecto ilumina una de las mayores complejidades del problema de heterogeneidad: el margen para exigir mejoras en las condiciones salariales y laborales en general es más acotado en los sectores de actividad en que son más necesarias.

La evidencia empírica presentada aquí permite concluir que hay una mayor presencia de pequeñas empresas en los dos segmentos que presentan menores salarios, más inestabilidad e informalidad. Sin embargo, las diferencias de productividad no pueden atribuirse solo a la escala de la producción predominante en cada segmento.

En el indicador de productividad se resumen un conjunto de características del sector de actividad y de los establecimientos. El mismo resulta, por un lado, de la forma en la cual se desarrolla el proceso productivo, del tipo de tecnología utilizada, la organización del trabajo, etc. Si bien estas cuestiones tienen vínculo con la escala de producción de cada establecimiento particular, no se agotan allí y presentan rasgos comunes de la rama de actividad: el tipo de mercado en que se inserta, la naturaleza del proceso productivo, el dinamismo de la actividad a nivel mundial, etc. A continuación, analizaré uno de estos rasgos que ha tenido un rol muy relevante en las explicaciones sobre la dualidad en América Latina.

3.1.2. La relación con el comercio internacional

El carácter exportador de la rama de actividad ha sido un factor habitualmente contemplado en los estudios sobre la calidad del empleo. En efecto, los primeros modelos duales caracterizaban al sector de mejores empleos por su vinculación con el mercado externo, mientras que la desconexión con el mismo aparecía a la vez como causa y consecuencia del atraso productivo del sector tradicional.

El abordaje de este aspecto tiene un interés adicional. Si bien la relación con el comercio internacional depende del carácter del bien o servicio producido y de las condiciones productivas de cada rama de actividad, su análisis obliga a considerar los perfiles de crecimiento de la economía en su conjunto. Así permite conectar la mirada mesoeconómica, que da cuenta de las especificidades de cada rama de actividad, con la mirada macroeconómica, centrada en ciertas variables clave, como lo son el tipo de cambio y el resultado externo. Este vínculo afecta tanto los niveles de empleo sectorial, como la calidad del empleo ofrecida en los mismos.

En lo que refiere a los niveles de empleo el carácter exportador y las necesidades de importación condicionan el nivel de actividad de cada sector, y por ende su demanda laboral. Muller y Lavopa (2007), por ejemplo, estiman la elasticidad empleo de cada rama de actividad industrial para Argentina durante 1995 y 2005, y a partir de allí, definen cuál sería el impacto en el empleo de distintos perfiles de crecimiento de la economía.

En cada escenario macroeconómico es posible identificar cuáles son las actividades que traccionan el empleo en función del destino de su producción: i. el consumo de altos ingresos; ii. la exportación de manufacturas de origen industrial (MOI); iii. el consumo de hogares de bajos ingresos; iv. la exportación de bienes no industriales, que incluyen tanto las exportaciones agropecuarias como las manufacturas de origen agropecuario (MOA). Los autores encuentran que entre 1995 y 2005 las primeras dos han tenido mayor capacidad de generar empleo por unidad de producto.

La coexistencia de distintas elasticidades empleo implica que relación entre el nivel de actividad y el nivel de empleo no sea directa y proporcional, y sea necesario analizarla contemplando el escenario macroeconómico. La misma consideración vale para el análisis de la calidad del empleo. Los perfiles de crecimiento de la economía afectan no solo el nivel de actividad de las distintas ramas de actividad, sino también su rentabilidad. Así, cuando el perfil de crecimiento macro favorece la actividad del sector, podemos esperar un doble efecto sobre la calidad del empleo: por un lado, mayor presión por mejoras en las condiciones de empleo ante la mayor demanda laboral del sector, y por otro, mejor capacidad de respuesta por parte del empresariado ante estos reclamos.

Albrieu *et. al.* (2007) señalan que durante 2002-2006 el salario de la industria creció por encima del resto de la economía, y vinculan este desempeño al carácter transable de su producción y el incremento del margen de ganancia unitario, en un contexto de tipo de cambio alto. Al respecto, los autores afirman: “las firmas del sector transable están en condiciones de otorgar incrementos salariales que recompongan (acrecienten) las remuneraciones reales de sus empleados, siempre y cuando los trabajadores conserven (amplifiquen) su poder de negociación” (Albrieu *et. al.*, 2007: 26).

Si bien el escenario macroeconómico del período 2008-2011 evidencia algunos cambios relevantes, en particular con la caída del tipo de cambio real respecto al período que analizan Albrieu *et. al.* (2007) y Muller y Lavopa (2007), es posible asumir que los principales aspectos del perfil de crecimiento se mantienen. Para avanzar en esta línea, aquí se analiza el vínculo con el comercio exterior de las ramas industriales incluidas en cada segmento. El análisis se limita a la

industria por la disponibilidad de datos de comercio exterior, pero esto no implica que no haya exportaciones en las ramas no industriales. En efecto, algunos de las ramas de servicios de los segmentos 2 y 4 pueden exportar –no así los servicios de los otros dos-.

En la tabla 17 se presentan los coeficientes de exportación promedio de las ramas industriales incluidas en cada segmento. Estos coeficientes expresan la relación entre el valor de las exportaciones de cada rama y su VBP.

Tabla 17 | | Coeficiente de exportación promedio de las ramas industriales de cada segmento. Total país. 2008-2011.

TIPO (Segmento)	Coeficiente de exportación			
	2008	2009	2010	2011
1 ⁸²	6,2%	4,8%	5,1%	6,0%
2	36,8%	36,1%	32,5%	32,8%
3	30,5%	24,4%	25,3%	23,6%
4	25,4%	25,3%	25,6%	26,5%
Total industria	30,1%	29,0%	27,6%	27,8%

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

El segmento 1 tiene un coeficiente de exportación muy bajo, que refleja la baja competitividad del sector de confecciones de prendas de vestir para vender en otros mercados. Los tres segmentos restantes presentan coeficientes de exportación más altos, y no tan diferentes entre sí. En el segmento 2 las ramas de actividad con mayor participación de exportaciones son dos: Cueros y Productos alimenticios; ambas actividades vinculadas al perfil agroexportador. En cambio, en el segmento 3 la rama que más exporta es Fabricación de metales comunes, y en el segmento 4, son Fabricación de vehículos automotores, Fabricación de maquinaria y equipos y Fabricación de instrumentos médicos⁸³. Así, mientras en el segmento en el cual el empleo se caracteriza por la inestabilidad y la informalidad el dinamismo exportador se concentra en las MOA, en aquellos con mejores salarios y menor informalidad las exportaciones son fundamentalmente MOI.

Estos resultados son particularmente relevantes para discutir las estrategias y posibilidades de inserción internacional. Allí donde Argentina cuenta con ventajas comparativas, por la disponibilidad y calidad de la materia prima, se ofrecen empleos con menores salarios, menor cumplimiento de los derechos laborales y más inestables. Esta afirmación, que suele sostenerse

⁸² Corresponde a la única rama industrial del segmento: confección de prendas de vestir. Sin embargo, a este segmento corresponden actividades primarias exportadoras. Esta salvedad vale también para el análisis del coeficiente de importación, ya que a diferencia de los modelos de dos sectores típicos de mediados de siglo, actualmente las actividades primarias incorporan insumos importados.

⁸³ Las ramas de actividad con mayor coeficiente exportador en cada segmento son estables en el mismo en las distintas estimaciones realizadas. Ver anexo metodológico para el análisis de la estabilidad de las ramas en ésta estimación y Fernández Massi (2014) para el análisis de clasificación con datos de 2010.

para el sector primario exportador, aquí surge del análisis de las ramas que industrializan esa materia prima; por ende, no es un problema que pueda resolverse simplemente agregando valor localmente.

Observemos ahora cuál es la participación de las importaciones en las ventas de cada rama. En la tabla 18 se presentan los coeficientes de importación promedio de las ramas industriales incluidas en cada segmento. Estos coeficientes expresan la relación entre el valor de las importaciones que realiza cada rama y el valor total de sus ventas internas, es decir, el consumo aparente.

Tabla 18 | Coeficiente de importaciones promedio de las ramas industriales de cada segmento. Total país. 2008-2011

TIPO (Segmento)	Coeficiente de importación			
	2008	2009	2010	2011
1	13,7%	11,9%	12,9%	17,7%
2	8,9%	7,7%	8,2%	8,2%
3	27,6%	18,3%	23,1%	27,9%
4	45,0%	40,4%	44,1%	45,2%
Total industria	33,9%	28,3%	31,7%	33,2%

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

El segmento 2 es el de menor coeficiente de importación, explicado fundamentalmente por la Elaboración de productos alimenticios y bebidas, y las demás ramas que componen el mismo presentan indicadores levemente más altos. Los sectores con mejores empleos, en cambio, tienen un coeficiente de importación más alto. En particular, este coeficiente es muy alto el segmento 4, que si bien no ofrece los salarios más altos –pues es superado por el segmento 3–, sí presenta indicadores de estabilidad y cumplimiento de derechos superiores a la media, y menor incidencia de la flexibilidad en la jornada laboral.

En efecto, las ramas de producción metalmecánica, de maquinarias, autopartes, automotriz y sustancias químicas –todas comprendidas en el segmento 4– explican el déficit comercial industrial y han mostrado importantes dificultades para generar un proceso sustitutivo (Santarcángelo, 2013). Este déficit da cuenta además de un alto componente importado en tales ramas (Coatz, *et. al.* 2013), en particular en la rama de vehículos automotores (Garriz y Gallo, 2012) y la producción de máquinas y equipos (Santarcángelo, *et. al.*, 2014). Nuevamente, aquí surge otra alerta para evaluar la posibilidad de mejorar las condiciones de empleo: los sectores con mejores empleos son aquellos más dependientes de divisas. Así, situaciones de restricción externa no solo pueden afectar los niveles de empleo, sino también los indicadores agregados de calidad del mismo, al afectar con mayor intensidad a estas ramas de actividad.

Se desprende de este análisis que las ramas industriales de los dos segmentos de mejores empleos tienen un alto coeficiente de exportación, que se basa además en MOI, y un alto coeficiente de importación –en ambos casos respecto al resto de los sectores-. Si bien este es un resultado que se corresponde con la bibliografía que aborda el tema, debe interpretarse con cautela, pues no es posible discernir aquí qué parte del mismo se explica por el patrón macroeconómico del período –y que puede variar en el corto o mediano plazo- y cuánto responde al patrón estructural al cual referían los enfoques sobre la dualidad.

*

En esta sección se han presentado algunos de los rasgos económicos habitualmente analizados en los estudios sobre calidad del empleo. En particular, sostengo aquí que la diferencia entre segmentos no se explica solo por la mayor o menor composición de empresas chicas o grandes en cada uno. Sin embargo, sí es un factor explicativo relevante. Así, el primer y segundo segmento, que ofrecen empleos inestables y con alta informalidad se caracterizan por tener empresas chicas y que generan bajo VA por puesto; y lo contrario ocurre en el tercer y cuarto segmento.

La vinculación externa de los sectores también resulta explicativa: el primer segmento tiene un coeficiente exportador muy bajo, no así el segundo, que presenta condiciones de empleo levemente mejores y su coeficiente de exportación es similar al de los otros dos grupos. No obstante, las diferencias entre estos tres segmentos se da en términos del patrón exportador: mientras que el segmento 2 las exportaciones son MOA, en el 3 y 4 son MOI.

Ahora bien, las características aquí analizadas responden a la descripción de los sectores de actividad que se hace habitualmente en todos los estudios que abordan el problema de la heterogeneidad. Justamente, los autores de los enfoques de autonomía y de integración podrían coincidir en el carácter explicativo de estos factores. La discusión central es cuán necesario es añadir otros factores explicativos, que se basan no ya en el tipo de producto y el desarrollo del proceso productivo, sino en las estructuras de mercado y los vínculos establecidos entre los mismos.

3.2. Análisis de los vínculos productivos entre los segmentos

Los enfoques de integración sostienen que la explicación de la segmentación radica en la forma en que las diferentes empresas o ramas de actividad se vinculan entre sí. Así, se torna central lo ocurrido en la órbita de la circulación, o, dicho de otro modo, en los mercados. Por

ende, es relevante analizar, por un lado, el grado de concentración en las ramas de cada segmento, y por otro, las relaciones comerciales establecidas entre las mismas.

3.2.1. La concentración económica

Siguiendo estas ideas cobra relevancia el análisis de las estructuras de los mercados en los cuales intervienen las firmas. En los abordajes neoclásicos sobre la estructura productiva y los mercados de trabajo, se identifica a la concentración económica resultante de “imperfecciones de mercado” como una de las principales causas de las disparidades salariales⁸⁴. Con una explicación distinta sobre la naturaleza del proceso de concentración, tanto enfoques marxistas como estructuralistas también centran su atención en este aspecto. A pesar de las sustanciales diferencias entre estas perspectivas, en todas se asume que el grado de concentración está directamente relacionado con el poder que las firmas tienen para fijar precios, trasladar costos a clientes o proveedores y obstruir el surgimiento o el crecimiento de competidores.

El grado de concentración económica es una variable que refiere a la rama de actividad, indicando en qué medida la oferta del sector se concentra en un conjunto más o menos reducido de empresas. Las medidas más sencillas son aquellas que calculan la participación de las empresas más grandes en total de producción, venta, VA u ocupados de su rama de actividad. En determinadas actividades la concentración está asociada a aspectos técnicos, pues es necesario producir a gran escala, como en el caso de algunas industrias básicas o ciertos servicios públicos. Sin embargo, el proceso de concentración no se ha dado solo en este tipo de actividades.

El grado de concentración se vincula en forma directa a la escala de producción, pues para abastecer una porción mayoritaria del mercado es preciso contar con un volumen de producción relativamente alto respecto al conjunto de las empresas del sector. Sin embargo, ambos aspectos corresponden analíticamente a órbitas distintas: mientras que la escala refiere a la órbita de la producción, el grado de concentración remite al de la circulación. Justamente, el énfasis está puesto en el modo en que las empresas se vinculan entre sí.

En la tabla 19 se presentan indicadores de concentración económica correspondientes al 2003 para el promedio de ramas de actividad de cada uno de los cuatro segmentos. Los valores representan el porcentaje de puestos, VA y VBP que explican las empresas de mayor tamaño de cada rama.

⁸⁴ Incluso, las diferencias se atribuyen no solo a imperfecciones en el mercado de bienes, sino también en el mercado de trabajo evaluando formas de concentración de la oferta laboral por la acción, por ejemplo, de los sindicatos (McDonald y Solow, 1985).

Tabla 19 | Concentración en la ocupación, el valor agregado y el valor de la producción, en las primeras 8 empresas, por valor de producción, según segmento. Total país. 2003.

TIPO (Segmento)	Primeras 8 empresas			Nivel de concentración ⁸⁵
	Puestos %	VA%	VBP%	
1 ⁸⁶	6,0	10,4	11,9	Ramas escasamente concentradas (REC)
2	11,4	23,9	28,3	Ramas medianamente concentradas (RMC)
3	45,3	60,4	64,0	Ramas altamente concentradas (RAC)
4	20,0	30,6	32,0	Ramas medianamente concentradas (RMC)

Fuente: Elaboración propia en base a CNE04/05-INDEC

El indicador habitualmente utilizado para medir la concentración es el porcentaje sobre el VBP. Aquí se incluyó también el porcentaje de puestos para señalar lo siguiente: la concentración de puestos de trabajo es en todos los casos más baja que en VBP –un resultado congruente con la mayor productividad de las grandes empresas-, pero las diferencias entre segmentos persiste. En 45% de los ocupados en el segmento 3 se encuentran empleados una de las 8 empresas más grandes de la rama, mientras que en el segmento 1, esas empresas solo concentran en 6% de los ocupados.

Los indicadores de concentración por segmento muestran un comportamiento similar a los indicadores de tamaño de la sección 3.2: el segmento 1 tiene los niveles más bajos de concentración, seguido por el segmento 2 y con los niveles más altos en el segmento 3. Sin embargo, aquí las diferencias entre el segmento 1, de alta inestabilidad e incumplimiento de derechos y el 3, de jornada laboral flexible y muy altos salarios, son más acentuadas. Mientras que en este último solo cuatro empresas explican casi la mitad del VA total del sector, en el segmento 1 esa misma cantidad de empresas alcanza solo el 7,8%.

A su vez, se intensifican también las diferencias, por un lado, entre los segmentos con peores condiciones de empleo (1 y 2), y por otro, entre los segmentos con mejores condiciones (3 y 4). En particular, es notable la diferencia en los indicadores de VBP: entre el segmento 1 y 2 la diferencia es de 18.2 pp. y entre el segmento 4 y 3 es de 32 pp.

Los segmentos 2 y 4 contienen ramas, en promedio, medianamente concentradas. Si bien la diferencia en términos de la concentración del VBP es de solo 2 pp., en la cantidad de ocupados y

⁸⁵ Siguiendo a Aspiazú y Schorr (2010) se clasifican las ramas y los segmentos en tres categorías: Ramas Altamente Concentradas son aquellas en que las primeras 8 empresas superan el 50% del VBP; Ramas Medianamente Concentradas son aquellas en las cuales explican entre el 25 y el 50% del VBP; y finalmente, Ramas Escasamente Concentradas cuando no las 8 primeras empresas no alcanzan el 25% del VBP. Esta clasificación se utiliza en la tabla 19 a partir del promedio de las ramas incluidas en cada segmento, pero también se utiliza para el análisis de las tablas con la desagregación por rama.

⁸⁶ Como se mencionó anteriormente, en el CNE no se relevaron datos de la actividad de construcción y de agricultura, ganadería y caza, por lo cual, las consideraciones surgidas a partir de estos datos para el segmento 1 refieren solo a otros dos sectores: fabricación de prendas de vestir y otros servicios personales.

el VA es más notoria. Es decir: hay una mayor proporción de ocupados en las más grandes empresas en el segmento 4, y además, estas logran captar una proporción mayor del VA que las del segmento 2. Ahora bien, al analizar el grado de concentración de cada rama al interior de estos segmentos se encuentra menor homogeneidad respecto al segmento 1 y el 3⁸⁷: en el segmento 2, 8 de las 13 ramas que incluye son medianamente concentradas, pero en el segmento 4, solo 6 de las 22 ramas lo son. De allí que en estos dos segmentos sea menos evidente la relación entre el grado de concentración y la conformación de la tipología.

Los enfoques de integración recurren a la concentración económica como un indicio del poder de mercado que detentan algunos sectores de actividad para trasladar costos y aumentar su rentabilidad a costa de otros sectores. En ese contexto, estos últimos deterioran las condiciones de contratación de sus trabajadores para continuar su actividad. Aunque los resultados presentados aquí avalan la idea de que hay mejores condiciones de empleo allí donde hay mayor concentración, y los peores empleos están en ramas más atomizadas, es preciso evaluar si efectivamente hay un vínculo directo entre los sectores que componen los cuatro segmentos.

3.3.2. Las relaciones intersectoriales: análisis de los vínculos productivos

El eje en el debate entre los enfoques de autonomía e integración está en el análisis de los vínculos productivos entre los diferentes segmentos. Este eje se torna difuso si no se explicita de qué se tratan tales vínculos. Retomando el análisis del primer capítulo, distinguiré las relaciones comerciales por un lado, y la subcontratación por el otro.

Por un lado, las relaciones comerciales entre empresas de diferentes segmentos, que no se consideraban relevantes en el modelo dual de Lewis o en el enfoque de marginalidad, sí se reconocen por los autores del PREALC. Contemplan relaciones comerciales en un solo sentido: el sector formal como proveedor de insumos y maquinarias del sector informal. En los enfoques de integración, en cambio, se sostiene que se establecen relaciones comerciales en ambos sentidos. Los autores neomarxistas hacen referencia al comercio desigual que enfrentan los pequeños capitales. Gerry sostiene que en la industria del calzado los pequeños capitales venden a las grandes empresas a precios por debajo de su valor, y compran insumos pagando precios por encima su valor (Gerry, 1978).

Así, tanto el precio y las condiciones de compra de los insumos, como el precio y las condiciones de venta de sus productos, expresan relaciones de poder asimétricas entre empresas

⁸⁷ Mientras que las únicas dos ramas del segmento 1 para las cuales se dispone información son REC, en el segmento 3 todas son RAC, excepto por la Fabricación de productos de caucho y plástico, que presenta escasa concentración (las 8 primeras empresas representan el 18,5% del VBP).

de diferentes segmentos. Aquellas empresas sobre las cuales se ejerce esta presión, aumentando sus costos y reduciendo el precio de su producción, recurren a la degradación de las condiciones de contratación como mecanismo compensador.

Por otro lado, el foco de análisis de Portes, Castells y Sassen está centrado fundamentalmente en las relaciones de subcontratación en sectores específicos. Han estudiado las estrategias de deslocalización en la producción de prendas de vestir y encuentran que mientras parte del proceso productivo se realiza a través de la subcontratación de trabajo domiciliario, las etapas de diseño y comercialización son realizadas por grandes cadenas de tiendas (Sassen y Benamou, 1985; Sassen, 1991). En la industria electrónica observan la proliferación de pequeños talleres y trabajo a domicilio, pero que mantienen vínculos con las empresas de punta de *Silicon Valley* (Lozano, 1989).

Estos autores analizan la subcontratación a la luz del proceso de reestructuración productiva de los 70-80 a nivel mundial. Sin embargo, otros autores del enfoque de integración mencionaban previamente la subcontratación como mecanismo de transferencia de valor entre pequeños y grandes capitales, tal es el caso de Gerry, que estudió la subcontratación en la construcción. En efecto, Marx problematizaba el *putting-out system*, antecedente muy cercano a las formas actuales de subcontratación. El peso creciente que esta forma de contratación ha ganado en los enfoques de integración no radica en su carácter novedoso, sino en su escala y alcance.

Ahora bien, estas dos formas –las relaciones comerciales y la subcontratación– no son más que distintas formas contractuales que asumen las relaciones entre proveedores y clientes. Este es un aspecto clave en los estudios que analizan las relaciones establecidas a partir de los procesos de deslocalización y desintegración vertical de las cadenas de valor a nivel mundial. En particular, quienes estudian las cadenas globales de valor, distinguen cinco formas que puede adoptar el vínculo entre una empresa proveedora y otra, cliente. En un extremo, identifican la relación pura de mercado, y en el otro, una relación jerárquica en la cual una de las dos empresas absorbe y controla a la otra, y luego tres formas intermedias: modular, en la cual no hay fuertes asimetrías ni dependencia entre el proveedor y el cliente; interactiva, en la cual hay más interacción y dependencia mutua, pero no asimetrías; cautivas, en las que la relación es asimétrica, de modo tal que una de las dos empresas depende de la otra⁸⁸.

⁸⁸ Otro aspecto interesante de este enfoque es el análisis de la distribución de la renta –y los distintos tipos de renta– a lo largo de la cadena (Kaplinsky, 2000) así como también las condiciones para la jerarquización –esto es, el mejoramiento de las condiciones productivas y económicas de las empresas que se incorporan a la cadena– (Humphrey y Schmitz, 2000; Giuliani *et. al.*, 2005).

Para explicar por qué se entabla un tipo u otro de relación recurren a aspectos técnicos: la complejidad del proceso productivo, el grado de estandarización del bien o servicio, la importancia de las especificaciones que el cliente establece, etc.⁸⁹ (Gereffi, *et. al.*, 2005). Bajo este enfoque entonces, las relaciones puras de mercado se establecen solo para los insumos estandarizados, que no son clave en el proceso productivo de la empresa-cliente.

Más allá de cuestiones propias del bien o servicio comercializado, bajo el enfoque de cadenas globales de valor se reconocen también otros factores explicativos del tipo de vínculo entre empresas. Milberg (2008) señala que en aquellos eslabones de la cadena en que existe alta competencia entre proveedores será más conveniente para la empresa mantener relaciones de mercado y aprovechar los precios derivados de tal competencia. De esta forma, reduce el capital inmovilizado, los costos fijos asociados a incorporar una nueva planta, y flexibiliza su estructura de costos ante cambios en el nivel de actividad. En cambio, cuando el proveedor en cuestión es otra firma líder en su rubro, que abastece a distintas empresas y por ende aprovecha las economías de escala, los costos de comprar los insumos pueden ser menores que los de integrar la actividad, dando lugar a cadenas modulares o interactivas.

Los vínculos de subcontratación a los que refiere el enfoque de integración son fundamentalmente relaciones de tipo cautivas; pues la dependencia y la asimetría de poder son claves en su explicación de las diferencias en las condiciones de empleo. Claro que en las relaciones puras de mercado también existen este tipo de asimetrías.

Más allá de la forma contractual que adopte, las relaciones entre empresas son difíciles de captar en forma agregada para el conjunto de la economía, y de allí que en los enfoques de integración hayan primado los estudios de casos. Los abordajes para Argentina no han sido la excepción.

En el ámbito local, los sectores más estudiados –en consonancia con otros países- han sido el textil y el automotriz. El estudio particular de estos dos sectores ha aportado importantes elementos para comprender el vínculo entre la estructura productiva y el tipo de empleo creado. Los estudios sobre el sector textil permiten comprender cómo se articulan empresas modernas con formas de producción precapitalistas generando en estas últimas un núcleo de informalidad y bajos salarios (Schmukler, 1979; Gutti, 2013). Estos resultados son congruentes con la tipología presentada en esta tesis, ya que mientras el sector de confección de prendas de vestir corresponde al segmento de alta inestabilidad e incumplimiento de derechos, la producción textil pertenece al

⁸⁹ En este aspecto, el enfoque de cadenas globales de valor presenta importantes similitudes con las explicaciones de Coase (1937) sobre la relevancia de los costos de transacción para explicar el tamaño de las empresas.

segmento de altos salarios, estabilidad y cumplimientos de derechos. Desafortunadamente, no es posible en esta tipología identificar con claridad las empresas dedicadas a la actividad de diseño y comercio.

Los abordajes sobre el sector automotriz arrojan luz sobre la relación entre grandes empresas internacionalizadas y sus proveedores globales y locales; y en particular, sobre cómo la negociación colectiva y la actuación gremial pueden cristalizar o revertir el efecto de las heterogeneidades productivas sobre las condiciones de empleo (Novick y Catalano, 1996; Roitter y Delfini, 2007).

Otros trabajos incorporan el análisis de otras tramas productivas. Delfini *et. al* (2007) presentan una variedad de tramas productivas e identifican heterogeneidades en la calidad del empleo ofrecido a lo largo de las mismas. El énfasis está puesto en comprender las relaciones de cooperación entre las empresas de la cadena y las posibilidades de mejorar sus competencias. En ese sentido, se deja abierta la posibilidad de mejoras en las condiciones de empleo a partir de una mejor integración y cooperación entre las mismas. Erbes y Amorín (2009), en un estudio de seis tramas productivas con diverso grado de complejidad tecnológica e integración de etapas productivas, también encuentran que los indicadores de calidad del empleo utilizados (estabilidad, nivel de negociación, nivel de salario, componente variable del salario, entre otros) muestran heterogeneidades entre las seis tramas y a lo largo de las mismas.

Así, tanto los estudios de sectores particulares como de tramas productivas en Argentina encuentran importantes heterogeneidades en las condiciones de empleo en empresas o ramas de actividad que mantienen un vínculo productivo. Sin embargo, para el propósito de esta tesis –dar cuenta de la segmentación en el conjunto de la estructura ocupacional asalariada- es preciso retomar un análisis agregado de los vínculos sectoriales. Aquí se escapan las formas de subcontratación, no solo por la carencia de estadísticas sobre este fenómeno, sino porque entraña la dificultad de desdibujarse en los registros que utilizan los establecimientos y/o las ramas de actividad como unidad de análisis. Por consiguiente, se aborda aquí el vínculo comercial entre empresas, sin distinguir si el mismo corresponde a una relación pura de mercado o median relaciones contractuales más sofisticadas.

La mejor herramienta de la cual disponemos para analizar los vínculos comerciales entre todos los sectores de actividad es la matriz insumo-producto (MIP). La MIP es un cuadro de doble entrada que registra las transacciones entre los diferentes sectores productivos. La lectura de la matriz por fila permite analizar a quienes vende el sector (tanto como bienes intermedios, exportaciones o bienes finales); mientras que la lectura por columnas muestra a quiénes compra

sus insumos y cuánto paga por remuneraciones y cuál es el excedente bruto generado. Así, no solo capta los principales agregados de las Cuentas Nacionales, sino que además permite analizar la estructura de relaciones intersectoriales de producción.

Debido a la cantidad de información que es necesario relevar para construir una MIP, en Argentina se elaboran y publican aproximadamente cada 10 años⁹⁰. La MIP más reciente elaborada y publicada por la Dirección de Cuentas Nacionales corresponde a 1997 (MIP97). Si bien los aspectos analizados aquí son de carácter estructural, es razonable suponer que la intensidad de las relaciones intersectoriales puede haberse modificado, dado el tiempo transcurrido y los cambios acaecidos desde finales de la década del 90 a esta parte⁹¹. La porción de la matriz de interés para esta tesis puede aproximarse a partir de los Cuadros de Oferta y Utilización (COU), publicados en forma completa para 2004 por esa misma Dirección, obteniendo a partir de los mismos la matriz simétrica por ramas de actividad⁹².

La matriz simétrica indica en cada celda el valor de los bienes y servicios que una rama (i) compra a otra (j) –que puede leerse también como las ventas que (j) hace a (i)–. El objetivo de su inclusión aquí es analizar cuán fuertes son las relaciones comerciales entre las ramas que componen los distintos segmentos, por ende se reexpresan en una matriz por segmentos, en la cual los valores de cada celda surgen de la suma de los valores correspondientes a la rama que integran cada segmento⁹³. Con el propósito de analizar las relaciones comerciales entre sectores, a partir de las matrices insumo-producto se calcularon las matrices de compras intermedias y de ventas totales.

La tabla 20 presenta la matriz de compras intermedias. Cada celda expresa el porcentaje de las compras de insumos intermedios que el segmento indicado en la columna realiza a establecimientos del segmento indicado en la fila⁹⁴. Por ejemplo, en 1997, el segmento 1 compraba el 32% de sus insumos intermedios al segmento 2. Los valores de la diagonal indican el porcentaje de las compras intermedias que las ramas del segmento realizan en la misma rama o en otra del mismo segmento.

⁹⁰ Entre la publicación de las dos últimas MIP han pasado 11 años, pero entre el período de referencia de una y otra hay 24 años de diferencia, pues es 1973 en un caso y 1997 en la más reciente.

⁹¹ No se afirma aquí que hayan habido cambios estructurales, sino simplemente que no es posible asumir *ad hoc* que no los hubo.

⁹² Ver el anexo metodológico para la explicación sobre cómo se calcula la MIP a partir de los COU de 2004 y por qué no fue posible hacerlo para 2008-2012.

⁹³ Para utilizar la MIP con los segmentos definidos en esta tesis fue necesario adaptar las 124 ramas de la matriz al clasificador de EPH. Las consideraciones relevantes sobre tal adaptación se presentan en el anexo metodológico.

⁹⁴ Esta matriz es similar a la matriz de coeficientes técnicos o requerimientos directos, con la diferencia de que esta última se calcula en base al valor bruto de la producción.

Tabla 20 | Matriz de compras intermedias. Total país. 1997 y 2004.

1997 (% por columnas)

Tipo (segmento)	1	2	3	4
1	0,19	0,26	0,08	0,06
2	0,32	0,39	0,17	0,20
3	0,13	0,08	0,32	0,13
4	0,36	0,27	0,42	0,61
Total compras intermedias	1,0	1,0	1,0	1,0
	29.703.995	63.153.075	20.496.137	53.863.947

2004 (% por columnas)

Tipo (segmento)	1	2	3	4
1	0,20	0,30	0,06	0,04
2	0,34	0,42	0,22	0,25
3	0,19	0,08	0,42	0,16
4	0,27	0,20	0,31	0,54
Total compras intermedias	1,0	1,0	1,0	1,0
	55.497.707	126.517.041	62.069.329	98.695.857

Fuente: Elaboración propia en base a Dirección de Cuentas Nacionales-INDEC.

La tabla 21 presenta la matriz de ventas totales. Cada celda expresa el porcentaje de la producción del segmento indicado en la fila que es vendido a establecimientos del segmento indicado en la columna. Por ejemplo, en 1997, el segmento 1 vendía el 21% de su producción al segmento 2. Los valores de la diagonal –resaltados en negrita– indican el porcentaje de la producción que las ramas del segmento venden a la misma rama o en otra del mismo segmento. En esta matriz se incluyen tanto las ventas intermedias (VI) como aquellas destinadas a las exportaciones (X), al consumo (C) y a la formación bruta de capital (FBC).

Tabla 21 | Matriz de ventas totales. Total país. 1997 y 2004.

1997 (% filas)

Tipo	1	2	3	4	Total				TOTAL VENTAS	
					VI	X	C	FBC		
1	0,07	0,21	0,02	0,04	0,35	0,04	0,22	0,38	1,0	75.610.594
2	0,06	0,15	0,02	0,06	0,29	0,07	0,60	0,04	1,0	166.855.219
3	0,07	0,09	0,12	0,12	0,40	0,10	0,49	0,02	1,0	56.121.785
4	0,07	0,12	0,06	0,23	0,48	0,05	0,41	0,05	1,0	143.709.545

2004 (% filas)

Tipo	1	2	3	4	Total				TOTAL VENTAS	
					VI	X	C	FBC		
1	0,08	0,28	0,03	0,03	0,41	0,09	0,12	0,37	1,0	135.528.891
2	0,07	0,19	0,05	0,08	0,40	0,14	0,45	0,02	1,0	272.759.965
3	0,08	0,07	0,19	0,11	0,45	0,19	0,35	0,01	1,0	137.392.387
4	0,07	0,10	0,07	0,20	0,44	0,11	0,42	0,04	1,0	210.213.154

Fuente: Elaboración propia en base a Dirección de Cuentas Nacionales-INDEC.

En todas las tablas los coeficientes de la diagonal principal son altos. Es decir, la relación tanto de compra como de venta es fundamentalmente con las ramas del mismo segmento⁹⁵. En efecto, es habitual que en una matriz insumo-producto la diagonal tenga coeficientes altos: en general, hay un vínculo comercial fuerte entre empresas de una misma rama de actividad. Sin embargo, recalculando las matrices por segmento excluyendo los valores diagonales de la matriz insumo-producto por rama, los coeficientes de la diagonal siguen siendo altos. Es decir, las ramas que componen cada segmento tienen un fuerte vínculo comercial entre sí –no solo con sí mismas-.

La persistencia de fuertes relaciones comerciales al interior de cada segmento, aun quitando el efecto de la relación de cada rama con sí misma es congruente con un enfoque de autonomía. Este resultado indica que las ramas que ofrecen cierto tipo de empleo se vinculan fundamentalmente con otras que también lo hacen.

Ahora bien, para evaluar el grado de integración entre los cuatro segmentos es preciso analizar los coeficientes que se encuentran por fuera de la diagonal que expresan la relación entre ellos.

El **segmento 1** compra insumos intermedios al resto de los sectores. Se destacan algunas relaciones en particular: en la fabricación de prendas de vestir se compra más del 50% de los insumos intermedios a empresas de elaboración de productos textiles (segmento 4); la construcción demanda alrededor del 20% de sus insumos a la fabricación de productos minerales (segmento 2) y un 10% a la fabricación de metales comunes (segmento 3); alrededor de un 15% de los insumos de la actividad agrícola y ganadera provienen de la fabricación de sustancias y productos químicos (segmento 4).

Sin embargo, las ventas de este segmento hacia el segmento 3 y 4 son bajas, y vende un porcentaje más significativo de su producción al segmento 2. En efecto, las relaciones más fuertes se dan entre agricultura y ganadería, que destina el 70% de sus ventas intermedias a la producción de alimentos y bebidas (segmento 2); silvicultura y extracción de madera y la producción de madera (segmento 2); y construcción y servicios inmobiliarios (segmento 2). Este resultado es consistente con los autores que sostienen la idea de subordinación heterogénea. Ellos afirman que el sector informal compra insumos al sector formal, pero no hay vínculo comercial en sentido inverso, es decir, no vende al sector formal su producción. Tanto el segmento 1 como el

⁹⁵ El segmento de alta inestabilidad e incumplimiento de derechos presenta los coeficientes más bajos en la relación con sí mismo –explicado por baja relación diagonal en las ramas de construcción, fabricación de prendas de vestir y servicios personales y doméstico-.

2 tienen como rasgo característico un elevado porcentaje de informalidad y lo contrario ocurre en el segmento 3 y 4.

Al analizar los componentes de la demanda final, se aprecia que un alto porcentaje de las ventas del primer segmento se destinan a la formación bruta de capital. Esta relación la explica la actividad de construcción. Las exportaciones y el consumo final son para este segmento menos relevantes como destino de su producción que para los otros tres segmentos.

El **segmento 2** compra alrededor del 50% de sus insumos al segmento 1 y 4, pero mantiene escasas relaciones comerciales con el segmento 3. Las relaciones más relevantes en la provisión de insumos se dan entre el sector productor de alimentos y bebidas y la agricultura y ganadería (segmento 1), y el transporte terrestre, que compra buena parte de sus insumos al sector de refinación de petróleo (segmento 3), y a los fabricantes de vehículos automotores y proveedores de servicios al transporte (ambos en el segmento 4).

Este es el segmento que destina un menor porcentaje de su producción a las ventas intermedias; y alrededor del 50% del total vendido a los sectores productivos se destina al mismo segmento. Aun así, destina parte de su producción a los otros tres segmentos, en particular al cuarto. Sin embargo, la venta del segmento 2 al 4 no es particularmente alta en ninguna de las ramas incluidas en cada uno: ese coeficiente de las matrices de ventas es alto porque hay relaciones entre varias ramas, pero sin ser particularmente relevantes.

Como contraparte de un menor porcentaje de ventas intermedias, el segmento 2 es el que destina una mayor proporción de su producción al consumo final. La participación del consumo ronda el 60% en los servicios incluidos en este segmento (Comercio, Hoteles y Restaurantes, Servicios de esparcimiento). Entre las actividades industriales, se destaca la producción de alimentos y bebidas, que destina aproximadamente el 45% de sus ventas al consumo final. Estos resultados son congruentes con la hipótesis compartida por todos los enfoques de subordinación (tanto los de autonomía como los de integración): la funcionalidad de los segmentos más precarizadores para abaratar la canasta de consumo del conjunto de los asalariados y sus familias. La industria alimenticia no solo evidencia salarios por debajo de la media industrial, sino que además entre 2008-2012 la productividad en este sector creció por encima de los salarios (Fernández Massi y Barrera Insua, 2014).

El **segmento 3** compra sus insumos al interior del mismo y a los segmentos 2 y 4, mientras que su relación con el segmento 1 es mínima –solo es relevante la relación entre la explotación de minas y canteras y la construcción-. La relación más fuerte se da entre sector de fabricación de

productos de caucho y plástico y sector productor de sustancias y productos químicos (segmento 4), al cual compra casi el 50% de sus insumos.

Alrededor del 30% de las ventas totales de este segmento se destinan a los otros segmentos. Varias actividades (fabricación de metales comunes, extracción de minerales metalíferos y eliminación de desperdicios⁹⁶) venden un alto porcentaje de su producción al sector de la construcción (segmento 1); la pesca vende al sector productor de alimentos y bebidas (segmento 2); la refinación del petróleo al sector de transporte terrestre (segmento 2); otra parte de la producción de metales comunes se destina a la producción de maquinaria y equipos (segmento 4). Este segmento es el que dedica una proporción mayor de su producción a la exportación, corroborando lo dicho anteriormente sobre su perfil exportador.

Finalmente, el **segmento 4** compra más del 50% de los insumos del propio segmento, incluso quitando las compras al interior de una misma rama, las compras entre las ramas que lo componen representan el 40% de los insumos. El porcentaje de compras al segmento 1 es muy bajo, no así al segmento 2 que provee el 25% de sus insumos. Con el segmento 3 las compras son fundamentalmente hacia el sector productor de metales comunes (segmento 3) por parte de varias de las ramas industriales del segmento 4 (fabricación de productos de metal, de maquinaria y equipos, de instrumentos médicos y ópticos, y de equipos de transporte). Las ventas intermedias del segmento se dan principalmente al interior del mismo, pero también vende al segmento 2 y en menor medida, al 1 y al 3.

En síntesis, los datos de las matrices avalan algunos de los argumentos de los enfoques de autonomía. Los coeficientes altos en las diagonales muestran que el vínculo comercial es fuerte al interior de cada segmento, e incluso, los coeficientes altos por fuera de la diagonal relacionan por un lado al segmento 1 con el 2 (el segmento 1 vende alrededor del 70% al 2), y por otro lado al segmento 3 con el 4. Así, las ramas del segmento de alta inestabilidad e incumplimiento de derechos se relacionan fuertemente con aquellas en las que el incumplimiento también es alto, los puestos poco calificados y los salarios bajos. Por su parte, aquellas que pertenecen a un segmento de muy altos salarios se vinculan con otras de altos salarios, estabilidad y cumplimiento de derechos laborales.

Otro aspecto que se desprende de los datos es la relevancia del segmento 2 en el consumo, rasgo que los autores de enfoques de autonomía adjudicaban a los sectores informales.

⁹⁶ En el caso del sector de servicios de saneamientos (equivalente al de eliminación de desperdicios), en la MIP se asume, por definición, que vende la totalidad de su producción al sector de la construcción.

Sin embargo, existen vínculos comerciales entre los diferentes segmentos. El segmento 4, de altos salarios y cumplimiento de derechos, compra alrededor del 25% de sus insumos al segmento 2, cuyos empleos tienen las características opuestas. Estas relaciones se entablan entre sectores relevantes de la estructura productiva y ocupacional, y no solo en los casos habitualmente mencionados en la bibliografía –como la cadena textil-. En efecto, estos son los segmentos que más actividades reúnen y que tienen un peso más alto en el total de empleo.

La importancia de los coeficientes en la diagonal de la matriz puede ocultar evidencia a favor de los enfoques de integración. Aquí se cuele otra dificultad del abordaje metodológico, que refiere al grado de agregación de las ramas. Al construir la tipología en base ramas con escasa desagregación (2 dígitos⁹⁷) aquellas actividades que se vinculan fuertemente pero que ofrecen condiciones de empleo distintas pueden aparecer como una única rama, con rasgos que surgen del promedio entre esas condiciones heterogéneas.

En efecto, desde un abordaje basado en la matriz insumo producto de 1997 –que es la última que ofrece datos de salarios medios y tasa de registro-, Pérez *et. al.* (2010) definen tres bloques sectoriales –automotriz, sustancias químicas y textil-indumentaria-. Un bloque sectorial es un conjunto de actividades que se encuentran fuertemente interrelacionadas, de modo tal que guarda cierta autonomía respecto a otros bloques y se obtienen a partir de la estructura de transacciones de compra y venta interindustriales que ofrece la MIP (Leontief, 1986). Lifschitz (2004) lo plantea en estos términos: “las actividades económicas tienen a relacionarse de acuerdo con sus especificidades, manteniendo con las restantes actividades vinculaciones más genéricas: consecuentemente, éstas pueden considerarse agrupadas en bloques, constituyendo mapas de cuasi islotes comunicados entre sí” (Lifschitz, 2004: 3).

Pérez *et. al.* (2010) encuentran que el nivel de salarios y de formalidad es más alto en los eslabones con mayores ganancias y mayor concentración. Sin embargo, los mismos mantienen estrechas relaciones comerciales con sectores con altas tasas de informalidad y bajos salarios; pues esa relación los convierte en parte de un mismo bloque. En el bloque textil, el eslabón de mayor informalidad y menores salarios es el de prendas de vestir, y las condiciones de empleo en la fabricación de productos textiles es sustancialmente mejor. En la tipología de esta tesis, esos sectores se encuentran en el segmento 1 y 4 respectivamente; pero no es posible identificar otros, como el de cultivos industriales, que se integra a la rama de agricultura y ganadería, tan amplia que el vínculo con la cadena textil pierde fuerza.

⁹⁷ Como se mencionó en el capítulo anterior, la EPH permite la desagregación a 4 dígitos, pero se reduce sustancialmente la cantidad de casos en algunas ramas.

En el análisis del bloque automotriz, destaca la baja informalidad y altos salarios en los dos extremos de la trama productiva: aguas arriba, en la fabricación de metales comunes y, aguas abajo, en las terminales automotrices. El eslabón de la producción de autopartes es el que presenta mayor informalidad; este aspecto no puede verse en la tipología construida, pues en el clasificador de actividades de EPH esta actividad se encuentra dispersa en otras (fabricación de maquinarias y equipos eléctricos, de plástico y caucho, de vidrio, entre otras) y no es posible reconstruirla aun trabajando con los cuatro dígitos de identificación. Sí se encuentra que la ramas de fabricación de metales y vehículos automotores se ubican en segmentos de altos salarios: el segmento 3 y 4 respectivamente.

En el último bloque analizado en ese trabajo, en cambio, hay un resultado que contradice lo obtenido en la tipología. Pérez *et. al.* (2010) encuentran que en el bloque de caucho y plástico los proveedores de materia prima, esto es, el sector de la industria química y de producción de materias primas de caucho y plástico tienen salarios más altos que la producción de plástico y caucho. La tipología de esta tesis ubica al sector de sustancias químicas en el segmento 4 y al de plástico en el segmento 3. Los estudios de caso sobre esta cadena sugieren que la ubicación debería ser inversa: las empresas petroquímicas proveedoras de las materias primas plásticas ofrecen altos salarios y tienen jornadas flexibles, debido a que realizan procesos productivos de tipo continuos; mientras que entre las empresas transformadoras plásticas los salarios son más bajos e incluso hay porcentajes elevados de informalidad –características más acordes al segmento 2-.

Al tomar el conjunto de la actividad de sustancias químicas, el empleo incluido comprende no solo el de las petroquímicas, sino también de empresas productoras de pinturas, barnices, jabones y detergentes, entre otros productos. Probablemente esto explique que el sector no forme parte del segmento 3; así como al incluir en forma conjunta la fabricación de productos de caucho –concentrada en unas pocas empresas- y la fabricación de productos plásticos –con mayor presencia de pymes-, los indicadores de empleo medio resultaron mejores que los relevados en los estudios de casos sobre el sector. Nuevamente, esto nos advierte sobre cómo el grado de agregación puede condicionar e incluso ocultar aspectos relevantes de cada sector⁹⁸.

El estudio de Pérez *et. al.* (2010) pone en relieve los vínculos existentes entre empresas que generan puestos con condiciones disímiles; y que las mejores condiciones de empleo se dan en los núcleos de los bloques sectoriales –ocupados por empresas líderes que fijan las condiciones

⁹⁸ En el anexo metodológico se analiza la estabilidad de la conformación de cada segmento. A diferencia del sector de sustancias químicas, que en distintas variantes de la estimación del ACL se mantuvo en uno de los dos segmentos de mejores empleos, la rama de producción de plástico y caucho no es estable en el segmento de altos salarios.

bajo los cuales comercian con los demás eslabones del mismo-. Desafortunadamente, la escasa periodicidad con la cual se construye el sistema de matrices insumo-producto no permite utilizar esta herramienta para un análisis actualizado de la estructura ocupacional y sus correspondencias con la estructura productiva.

Utilizando los bloques sectoriales calculados por Lifschitz (2004), encontramos que además de los tres ya mencionados, otros también atraviesan más de un segmento. Tal es el caso del bloque de Alimentos, bebidas, cueros y tabaco que comprende: Agricultura y ganadería (segmento 1) y Productos alimenticios y bebidas (segmento 2), Cuero y terminación de cueros (segmento 2). El bloque forestal comprende: silvicultura y extracción de madera (segmento 1); producción de madera, papel y productos de papel y fabricación de muebles y colchones (segmento 2) y edición e impresión (segmento 4). El bloque Metalmecánica, construcción y minería atraviesa los 4 segmentos, pues incluye: Construcción (segmento 1); Elaboración de productos minerales (segmento 2); Fabricación de metales comunes, Explotación de minas y canteras y Refinación de petróleo (segmento 3); Productos elaborados de metal, Máquinas, equipos y maquinaria de oficina, Maquinaria y aparatos eléctricos, Instrumentos ópticos y médicos, Vehículos automotores y Equipos de transporte (segmento 4).

Ahora bien, la mayoría de las actividades mencionadas son primarias o secundarias. Las actividades de servicio, sobre todo si se trabaja con poca desagregación de los sectores, suelen mantener relaciones más genéricas con el resto de las actividades. Por ejemplo, las ramas de actividad que mantienen relaciones con la rama de servicios empresariales son de lo más variadas; casi todas las actividades tienen vínculo con la actividad de comercio mayorista y minorista, y así podemos seguir mencionando otras. Este carácter “genérico” de las relaciones que entablan explica que no pertenezcan a ningún bloque sectorial específico –o que constituyan un único bloque de actividades de servicio-. Los vínculos más claros que pueden verse en la matriz de ventas son de la actividad del transporte terrestre y del comercio con la producción de alimentos y bebidas, sin embargo, venden su producción a la gran mayoría de las actividades.

En efecto, aquí radica la dificultad para detectar las relaciones establecidas mediante subcontratación en este tipo de fuentes estadísticas. Las empresas subcontratadas pertenecen a diferentes actividades de servicios, fundamentalmente de servicios empresariales, que es una identificación que poco dice respecto al tipo de servicio que presta: pueden ser desde actividades de limpieza y mantenimiento, hasta asesoramientos técnicos, diseño o gestión, e incluso actividades de no ser subcontratadas, serían parte de aquellas de un establecimiento industrial.

*

En resumen, hay vínculos productivos fuertes al interior de cada segmento, pero también los hay entre ramas de segmentos diferentes. Así, la acusación que ha recaído sobre el enfoque de integración respecto a la excepcionalidad de los vínculos o su validez solo en cadenas productivas específicas no parece pertinente para el caso argentino.

Aun así, el carácter de tales vínculos no puede analizarse a partir de los datos agregados que aquí se presentaron. Los mismos sí permiten identificar nuevos casos que podrían mostrar que el carácter funcional de la degradación de las condiciones de empleo en ciertos sectores para la acumulación de los sectores dinámicos –que ofrecen mejores condiciones- no es una particularidad de unas pocas actividades.

3.3. ¿Integración o autonomía?

El trasfondo del debate entre los enfoques de la autonomía y de la integración puede plantearse, en términos marxistas, del siguiente modo: mientras los primeros sostienen que hay diferencias en la eficiencia productiva y por ende en la generación de valor entre las ramas o establecimientos que componen cada segmento, los segundos asumen que hay transferencia de valor entre los mismos. Así, una explicación reside fundamentalmente en la órbita de la producción y otra en la de la circulación de mercancías. Aun cuando no todos los autores de uno y otro enfoque lo planteen en esos términos, creo que es útil hacerlo, pues esclarecen las razones de la complejidad del debate.

Este debate enfrenta una importante dificultad cuando se lleva al terreno de la empiria: en tanto los valores están expresados en precios, los efectos de ambas explicaciones se confunden en los mismos indicadores. Cuando se analizan indicadores de VA o VBP, aun cuando se expresen en precios constantes, las relaciones de precios están cristalizadas en los valores iniciales. De modo tal que los indicadores de productividad son el resultado no solo de aquello que ocurre en el proceso productivo, sino también de la valorización que se realiza en el mercado.

En estudios agregados como el de esta tesis, la órbita de la producción y de la circulación son discernibles en el plano analítico, no empírico. Pero las implicancias de que el origen de la heterogeneidad del empleo esté en una u otra sí se plasman en la realidad concreta. En las discusiones vistas en el capítulo 1, en particular aquellas sobre informalidad, prima una fuerte impronta propositiva. Por ende, la distinción entre lo que ocurre en una órbita y otra es crucial para evaluar la pertinencia de las intervenciones (estatales, sindicales, etc.) propuestas.

Quienes aducen que la causa de la heterogeneidad radica fundamentalmente en el modo en que las empresas se relacionan recurren, al igual que lo hacen los estructuralistas

latinoamericanos, al tamaño de establecimiento como variable clave (Portes, 1995: 213). El argumento es muy distinto, pues el eje no está en la falta de escala, sino en los vínculos de subcontratación que se establecen con empresas grandes. El problema es que si la evolución esperada de los indicadores es la misma, el debate jamás se saldrá en el plano empírico. Así, su poder explicativo para un rasgo general y tendencial del mercado de trabajo, como es la heterogeneidad y la polarización de las condiciones de trabajo, seguirá puesto en duda.

Probablemente el poder de convencimiento que una u otra mirada ejerza se dirima en el plano analítico. Pero a pesar de las dificultades y sesgos que entrañan los abordajes empíricos, nos proveen de nuevas pistas para aferrarnos más a un argumento u otro. En busca de esas pistas en este capítulo analicé algunas características económicas de las ramas de actividad de los cuatro segmentos, y luego, el nivel de concentración y los vínculos que existen entre ambas. En el diagrama 4 se presenta un breve resumen de los resultados observados a lo largo del capítulo.

Diagrama 4 | | Sistematización de los resultados

Segmento (tipo)	Características de las ramas (órbita de la producción)	Relaciones entre las ramas (órbita de la circulación)
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 segmento. Vende al segmento 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 segmento. Compra insumos a 1 y 4; y en particular al segmento 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 segmento. Compra insumos a 2 y 4; vende a los tres segmentos.
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 segmento. Compra insumos a 2 y 3; vende a los tres segmentos.

Fuente: Elaboración propia.

Los cuatro segmentos tienen distinta participación de los establecimientos pequeños y grandes, y la misma se corresponde con el nivel de productividad y el tipo de empleo. Sin embargo, las diferencias de productividad entre los cuatro segmentos se dan para todos los tamaños de establecimiento, e incluso se intensifican en las grandes empresas. Así, esta característica explica solo parcialmente las diferencias de productividad entre los cuatro. Otros aspectos relevantes son el destino de la producción y las relaciones establecidas con el conjunto de la estructura productiva.

El segmento 2 se distingue del 3 y 4 pues, si bien en los tres es relevante la exportación de productos industriales, allí son fundamentalmente MOA mientras que en los últimos son MOI. Además, una parte importante de su producción se destina al consumo final.

Los segmentos 1 y 3 se ajustan mejor a la caracterización que los enfoques duales realizan al distinguir dos segmentos de la estructura productiva y ocupacional. Por un lado, baja productividad, proliferación de pequeños establecimientos, escasa concentración, todo asociado a empleo informal e inestable. Por otro lado, alta productividad, preeminencia de grandes empresas con un perfil exportador, y empleo formal de muy altos salarios. Además, el segmento 1 utiliza insumos provenientes del segmento 3, pero prácticamente no vende su producción allí. Esta descripción se corresponde con la que suele hacerse al hablar de estructuras productivas duales. Sin embargo, entre ambos solo explican una cuarta parte del empleo asalariado total.

La tipología de cuatro segmentos permite comprender mejor las características de las actividades que crean el restante 75% del empleo asalariado, y que se encuentran en medio de los dos extremos. El segmento 2, compra una menor proporción de sus insumos a los segmentos 3 y 4, pero vende a este último un porcentaje importante de su producción. Así, mientras la relación del segmento 1 con los segmentos 3 y 4 es a través de la compra de sus insumos; en el segmento 2 es fundamentalmente por la venta de su producción al segmento 4. Estos rasgos se desdibujan al unir, por un lado, los segmentos 1 y 2, y por otro, los segmentos 3 y 4.

Ahora bien, los resultados son consistentes tanto con las características económicas y productivas que describen los enfoques de autonomía para los segmentos como con la existencia de vínculos entre segmentos y diferentes grados de concentración que enuncian los enfoques de integración. Cabe preguntarse entonces en qué sentido interpretarlos: es debido a la baja productividad de algunas ramas que se generan asimetrías de mercado; o son estas asimetrías las que obstruyen su desarrollo. Aun cuando la primera idea sea la predominante en la literatura, no puede obviarse que las asimetrías profundizan la heterogeneidad, y que permiten sostener las condiciones de acumulación de las empresas mejor posicionadas.

Así, la propuesta de Tokman (1978) de ofrecer un enfoque intermedio entre los de integración y autonomía parece pertinente para el caso argentino. Bajo la idea de subordinación heterogénea, pueden convivir ambos argumentos: hay ramas en las que la productividad es baja y el obstáculo para su desarrollo está dado por características propias de la actividad, mientras que en otras, la posibilidad de generar un proceso de acumulación está limitada por sus clientes o proveedores.

El lector atento habrá notado una tensión a lo largo del capítulo al nombrar las unidades “que se relacionan entre sí”. Por la forma en que se construyeron los datos presentados, corresponde hablar de las *características medias de las ramas* y las *relaciones entre ramas*. Pero esas características medias surgen de los *rasgos de cada firma*, y las *relaciones se establecen entre firmas*.

La rama de actividad es el entorno más inmediato en el cual se desenvuelve las firmas, e impone ciertas características –vinculadas al tipo de producto, dinamismo del mercado, competencia, etc.- comunes a todas. Al respecto, en estudio que analiza el grado de integración de las diferentes actividades de la estructura productiva argentina Coatz *et. al.* (2010) señalan:

(...) el devenir económico ha configurado a nivel global una estructura productiva determinada, dentro de la cual emergen encadenamientos y redes productivas con tramos diferenciados en los que conviven nodos con gran capacidad de acumulación, potenciada por su capacidad de innovación, escala relativa, etc., junto con tramos medianos y pequeños. Aunque cada actividad productiva reconoce especificidades muy relevantes (...), el fenómeno es común a casi todas ellas; es decir, a nivel global, las fuertes diferencias de productividad no se generan tanto entre diversas ramas productivas (agricultura contra industria, por ejemplo), sino entre los diversos tramos de cada una de ellas (Coatz *et. al.*, 2010:17).

La identificación de estos tramos requiere distinguir, en cada rama, las firmas en función de su tamaño, del contenido tecnológico de sus productos, de su dinámica de crecimiento, etc. Luego, los vínculos propios de cada cadena de valor se deben trazar a partir de los tramos de cada rama que se relacionan entre sí.

Las tramas productivas no se circunscriben solo al ámbito nacional. En efecto, unas novedades de la reestructuración productiva de los 70 ha sido la fragmentación de los procesos productivos en cadenas globales de valor. Surge así la necesidad de conciliar el análisis de un proceso que excede las fronteras nacionales con el estudio de los mercados laborales que sí tienen un fuerte condicionamiento nacional⁹⁹. Lo dicho aquí sobre los sectores transables apunta algunas consideraciones al respecto, pero como una característica económica más, y no en la jerarquía que exige, esto es, como marco de funcionamiento del sistema económico.

⁹⁹ Esta extensión de las tramas productivas por fuera de las fronteras nacionales implica a partir de los procesos de deslocalización cierto desacople entre el mercado laboral y el mercado de consumo.

Así, los resultados obtenidos y la reflexión sobre los límites y alcance de los mismos conduce a replantear el problema: efectivamente existen relaciones entre las ramas de actividad, pero es preciso indagar qué firmas las generan¹⁰⁰. Un aspecto que deberá ser indagado en futuras investigaciones es qué casos se vinculan empresas de distinto tamaño y capacidad de acumulación. En particular, considerando que las grandes empresas suelen estar insertas en cadenas regionales, y por ende, establecen relaciones comerciales con otras empresas no necesariamente radicadas en el país, es preciso identificar qué bienes o servicios son provistos y vendidos localmente. Estudios sectoriales, seleccionados en base a esta tipología, permitirán indagar en los mecanismos de determinación de precios, de control y obstrucción del acceso a los mercados, así como también bajo qué condiciones y para la provisión de qué tipo de bien o servicio las grandes empresas se vinculan con los pequeños productores. A partir de la descripción de estos mecanismos será posible evaluar mejor qué tipo de intervenciones pueden reducir la heterogeneidad del empleo con un mejoramiento de las condiciones de los segmentos más desfavorecidos.

*

Este capítulo retoma las diferentes explicaciones sobre el origen de la heterogeneidad del empleo que se presentaron en el primer capítulo, para evaluarlas a la luz de la estructura ocupacional y productiva argentina. El propósito no fue probar la superioridad de un enfoque por sobre otro, sino poder precisar qué elementos pueden aportar para comprender el caso argentino. El tamaño de establecimiento predominante es sin dudas, uno de los principales elementos que explica el tipo de empleo que cada rama ofrece; pero también deben considerarse las diferencias según los destinos de la producción y el grado de concentración. Si bien los vínculos productivos son más fuertes entre segmentos que crean empleos similares, no podemos considerar que haya dos grandes conjuntos de sectores autónomos, pues las relaciones entre los mismos son relevantes.

¹⁰⁰ La construcción de una tipología que diferencie ramas de actividad y tamaño es posible con los datos de EPH, pero no los de la MIP.

[Consideraciones finales]

Cuando comencé esta investigación estaba muy convencida de la relevancia de los aportes de los autores neomarxistas y los estructuralistas norteamericanos para comprender la heterogeneidad del empleo en Argentina. Con el transcurso de mi trabajo tal convencimiento se fue resquebrajando para volver la mirada hacia los enfoques latinoamericanos. Llevar adelante este proceso de investigación, que ha sido mucho más largo que las páginas en las que hoy se plasma, sólo para reconocer el camino ya allanado y transitado por la gran mayoría de los autores de la región podría considerarse una pérdida de tiempo. Sin embargo, creo que no lo fue; pues esta investigación me ha permitido aportar matices a tales enfoques. En particular, mis dudas giraban en torno a la pertinencia de las explicaciones duales para abordar el empleo asalariado, y por ende centré el análisis en este último.

El primer capítulo dio cuenta de la búsqueda realizada para definir el problema de investigación: qué conceptos y enfoques teóricos se ponen en juego en la pregunta sobre el vínculo entre heterogeneidad del empleo y estructura productiva. El debate sobre la informalidad ha sido particularmente fecundo para dar cuenta de este vínculo, no solo por cada aporte en sí mismo, sino también porque la evolución de los aspectos discutidos dan cuenta de los cambios en la realidad social y económica.

Del recorrido plasmado en el primer capítulo rescato aquí tres cambios en los términos del debate. En primer lugar, desde distintos enfoques teóricos se ha reconocido la pertinencia de distinguir más de dos segmentos en la estructura económica y ocupacional, alejándose así de los primeros aportes que diferenciaban sector urbano/sector rural, sector formal/informal o núcleo hegemónico/polo marginal. En segundo lugar, el debate que comenzó considerando la informalidad en ciertas actividades por cuenta propia, se extendió al trabajo asalariado¹⁰¹. En tercer lugar, se puso en cuestión que la informalidad sea un rasgo propio del subdesarrollo para vincularla también a nuevas formas de organización de la producción. Así, se reforzó la idea de que la informalidad no es una anomalía sino una parte necesaria del funcionamiento del sistema capitalista.

Para sistematizar diferentes enfoques, retomé dos dimensiones propuestas por Tokman a fines de los años 70: por un lado, el vínculo establecido entre sectores informales y formales; y

¹⁰¹ Aunque hubo un nuevo giro en los estructuralistas norteamericanos que después de sostener en debate con Tokman y Klein la pertinencia de considerar la informalidad en relación con sectores modernos de la economía, han puesto su atención en las actividades clandestinas. Así, acercaron su explicación a la de De Soto, al considerar que las mismas se explican por las “indeseables interferencias estatales” (Portes, 1995: 221).

por otro, las relaciones de poder que subyacen a tal vínculo. La primera refiere a la (in)existencia de vínculos productivos y económicos entre distintos segmentos, y permite diferenciar entre enfoques de autonomía y de integración. La segunda permite distinguir entre enfoques que asumen relaciones benignas entre los sectores y otros que consideran que tales relaciones son de subordinación. Esta dimensión se explica en gran medida por la teoría del desarrollo a la cual cada enfoque adscribe. A partir de ambas dimensiones fue posible ordenar la literatura revisada en el capítulo en cinco grupos, pues a las combinaciones posibles de las dos dimensiones se suma la posición “intermedia”, asumida por Tokman (1978), entre los enfoques de integración y de autonomía. Así, se identificaron enfoques de: integración bajo relaciones benignas; integración bajo subordinación; autonomía bajo relaciones benignas; autonomía bajo subordinación; y de subordinación heterogénea.

Desde el punto de vista teórico es relevante la distinción entre subordinación bajo condiciones de autonomía y bajo condiciones de integración. Sin embargo, la contrastación empírica de estas dos hipótesis es difícil, particularmente en un análisis agregado. Cuando se evalúan indicadores de productividad ambas explicaciones ya se han combinado: factores tecnológicos, acceso diferencial a mercados y financiamiento, escala de producción, relaciones de poder en la cadena, etc. Es decir, en la descripción de situaciones concretas, no es sencillo distinguir qué factores explican el atraso relativo de empresas/actividades.

Pero la distinción no sólo es relevante por un capricho intelectual; sino también porque para plantear las condiciones bajo las cuales es posible que tales brechas se reduzcan es crucial discernir cuál de las dos hipótesis es más adecuada. Si el atraso se da en condiciones de autonomía, el mejoramiento de las condiciones de empleo en los segmentos más atrasados no afectará las condiciones de acumulación de los segmentos más modernos; y los esfuerzos puestos en el fortalecimiento de su productividad y desarrollo tecnológico podrán ser apropiados por las firmas y sus trabajadores. En cambio, si la integración explica mejor el atraso de ciertas empresas/actividades, tales condiciones se verán afectadas. E incluso, puede suceder que a pesar de desarrollar acciones tendientes a mejorar la productividad de los establecimientos, dotarlos de tecnología, etc., las mismas no redunden en mejores condiciones económicas y laborales de esos establecimientos, sino que se trasladen a firmas de otro segmento. Será preciso, por ejemplo, buscar redes alternativas de comercialización y vinculación productiva, así como también regular las relaciones comerciales y de subcontratación.

Así, las condiciones de autonomía y de integración, discernibles en el plano teórico-analítico, se confunden en una “caja negra” que resume en pocos aspectos que corresponden a la órbita productiva y cuestiones propias de la circulación. Las huellas de una u otra explicación reaparecen

en los resultados de cada intento por reducir la heterogeneidad mejorando las condiciones de empleo.

A partir de lo señalado, consideré que el diseño de investigación requería que la identificación de los segmentos de empleo no se realice a partir de rasgos de la estructura productiva para evitar imponer *ex-ante* alguna de las explicaciones en las que me propuse indagar. Por ello, se construyó una tipología en la cual se organizaron las ramas de actividad según las condiciones de empleo que ofrecen. A partir del procesamiento de datos de la EPH mediante el ACP y el ACL se construyó una tipología compuesta por cuatro segmentos con diferentes características de empleo.

De este proceso se desprenden las conclusiones referidas a los rasgos relevantes para definir la heterogeneidad del empleo. En una definición amplia de precariedad y calidad del empleo se incluyen aspectos que exceden la forma de contratación. Algunas de esas dimensiones no han sido incorporadas al análisis pues no son relevadas por la EPH¹⁰². El interés en incluir otros aspectos radica en que la precarización del empleo es concebida aquí como un proceso que alcanza al conjunto de empleos y no sólo a algunos, pero se expresa en diferente grado y de diversas formas, y esas diferencias configuran la heterogeneidad. La inclusión, por ejemplo, de aspectos como los turnos rotativos y la intensidad horaria buscan dar cuenta de formas de precarización más sutiles.

A lo largo de la tesis aparece en reiteradas ocasiones la referencia a peores/mejores empleos. Esta fue quizás una de las principales dificultades en el proceso de escritura. El lector habrá interpretado correctamente a qué segmentos me referí al hablar de peores y mejores empleos. Pero la dificultad no radica en la posibilidad de confusión, sino más bien, en que esa valoración vuelve a una mirada unidimensional de la calidad del empleo. Si no hubo confusión al leer mejores/peores empleos, es justamente porque la tipología obtenida evidencia que en la estructura ocupacional argentina sigue habiendo una dimensión que actúa como gran divisora de aguas: la formalidad de la contratación.

Aun así, diferenciar el grado en los cuales se presenta este rasgo e incorporar otros aspectos aporta ricos matices. La diferenciación de los dos segmentos “de peores empleos” se basa fundamentalmente en el grado en el cual se expresan esas malas condiciones de contratación. Permitted distinguir, por un lado, las ramas paradigmáticas en lo que refiere a informalidad y

¹⁰² Una encuesta podría captar otros rasgos relevantes de un empleo, pero la dimensión subjetiva y algunos aspectos de la dimensión de las relaciones laborales no podrían relevarse a partir de abordajes cuantitativos como el de esta tesis. En este sentido, la limitación en los aspectos analizados proviene, por un lado de la fuente de datos y por otro, del tipo de abordaje propuesto.

precariedad –como la industria textil, los servicios personales, el trabajo doméstico- cuya producción no es requerida por actividades modernas, y por otro, actividades que también evidencian malas condiciones de empleo pero que se encuentran más integradas al resto de la estructura productiva –como el comercio y la industria alimenticia-.

Algo similar ocurre en los dos segmentos “de mejores empleos”, allí, la diferenciación fue posible no solo por una cuestión de grado –en lo que respecta al salario fundamentalmente- sino también por la relevancia que cobra la flexibilidad horaria en el segmento de mayores salarios. Esta distinción permitió luego identificar distintos rasgos productivos y económicos: mientras uno tiene un alto nivel de concentración y es el segmento que mayor parte de su producción dedica a la exportación, otro alcanza un nivel medio de concentración y, si bien también exporta, es fuertemente demandante de insumos importados.

Los resultados obtenidos deben interpretarse también reconociendo los alcances y los límites de la investigación. Para ello, a continuación se plantean carencias atribuibles a la pertinencia de los datos y los límites propios del abordaje elegido, así como también algunas implicancias del recorte en la definición del problema. Las mismas ya han sido advertidas en la introducción de la tesis, pero recobran sentido a partir del recorrido de los tres capítulos que la componen y además las explico aquí como invitación al lector a sugerir pistas para diseñar abordajes superadores.

▪ **Pertinencia de los datos y el abordaje elegido**

Más allá de las dificultades para analizar empíricamente la discusión sobre las condiciones de autonomía y de integración en esa “caja negra” de la que surge la productividad, esta investigación se enfrentó además a la falta de adecuación de las fuentes de datos. Al respecto, vale detenernos en tres implicancias.

En primer lugar, la EPH, como cualquier encuesta de hogares de su alcance, no aborda aspectos específicos de las relaciones laborales que hubiesen enriquecido la definición de heterogeneidad. En efecto, para que la noción de segmentos de empleo sea más consistente con los enfoques teóricos que la abordan, deberían contemplarse también las pautas de determinación de salario, de movilidad, etc. –que no corresponden a una encuesta de hogares, sino que deben ser relevadas en las empresas-.

En segundo lugar, el censo económico y la matriz insumo producto son dos instrumentos muy útiles para caracterizar la estructura productiva, pero su falta de actualización obliga a tomar todos los resultados con cautela y torna un tanto desprolijo el propósito de analizar la estructura ocupacional de un período a partir de rasgos de la estructura productiva en uno anterior. En

efecto, la actividad para la cual está disponible información más rica y con mayor periodicidad es la industria manufacturera. Esta disponibilidad, sumado claro al interés teórico por este sector, explica que abundan los estudios sobre el mismo. Sin embargo, en el período analizado la industria manufacturera explica alrededor del 14% del empleo asalariado total. Para un problema de carácter sistémico es preciso dar cuenta del conjunto de las actividades, incorporando el 86% de empleo asalariado restante.

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-.

Finalmente, aparece el problema de articular esas fuentes referidas al empleo por un lado, y a las actividades productivas por el otro. En la estrategia adoptada aquí el uso de diferentes nomencladores y la exclusión/inclusión de ciertas actividades dificultaron esa articulación. Por un lado, cada nomenclador se ajusta al universo en el que va a ser utilizado, por ende las actividades que en uno se desagregan, en el otro aparecen juntas –e incluso a veces relegadas a la categoría de “otros”-. En general, el nivel de desagregación necesario para analizar adecuadamente los vínculos productivos es mayor que el brindado por EPH; pero difícilmente una encuesta de hogares pueda contar con suficientes ocupados en cada sector. Por otro lado, algunas actividades se excluyen de las fuentes de datos: la EPH no releva empleo rural, pero el sector agrícola sí es muy relevante en la caracterización de la estructura productiva –aunque el censo económico tampoco lo releva-; la actividad de construcción explica alrededor del 7% del empleo asalariado, pero en el censo no se relevan sus características económicas.

La tesis arrastra por ende, las carencias de las fuentes utilizadas para abordar el problema planteado. El criterio para sostener los resultados fue mostrarlos “robustos” ante diferentes fuentes de datos y algunos cambios en la forma de procesarlos. En particular, las técnicas mediante las cuales se construyeron los segmentos son muy sensibles a cambios en el conjunto de datos iniciales. Por eso, las principales conclusiones respecto a las características económicas y los vínculos productivos de los segmentos se tomaron corroborando que sean sostenidas por aquellas ramas que se mostraban estables en la tipología¹⁰³.

▪ **Implicancias del recorte en la definición del problema**

¹⁰³ Esto es, que con datos de otros años o quitando/incorporando variables se mantuvieron en el mismo segmento.

El estudio del empleo asalariado, excluyendo otras categorías ocupacionales, estuvo motivado no solo por la disponibilidad de información sino también porque en torno a este conjunto giró el debate entre enfoques de autonomía e integración. Sin embargo, es pertinente ampliar la pregunta a las demás categorías, en particular, al cuentapropismo que fue central en los inicios del debate. El carácter autónomo o integrado de las actividades por cuenta propia, en particular, aquellas de oficios y pequeños emprendimientos, debe rediscutirse en un nuevo contexto.

El interés original de la tesis estuvo dado por comprender la heterogeneidad del empleo de los ocupados en Argentina. Por ende, tiene sentido pensar el mercado de trabajo fronteras adentro: es decir, la dimensión nacional. Pero tanto una dimensión más reducida, de los espacios regionales, como una más amplia, del plano internacional, son necesarias para avanzar en el debate entre los enfoques de autonomía y de integración; justamente, porque la dinámica productiva se da en diferentes espacios y comprender cuál es el relevante para cada actividad y empresa también aporta elementos acerca de sus posibilidades de acumulación.

A pesar de poner el foco en la dimensión nacional, este trabajo carece de un análisis exhaustivo del marco regulatorio y las políticas laborales. En efecto, el Estado no aparece problematizado aquí. Si bien en los debates de informalidad el Estado estaba presente en los análisis, aparecía como un actor externo que puede aportar soluciones, como en la mirada de los organismos internacionales, o era el causante de distorsiones, como en la perspectiva de De Soto e incluso de Portes.

En la introducción se propuso considerar la dinámica de acumulación como un límite superior a la mejora en las condiciones de empleo. El Estado interviene en la delimitación de tal límite superior, al crear y recrear las condiciones para tal dinámica, también en la distancia entre las condiciones efectivas y aquel límite, a través de la regulación laboral y en el límite inferior, no sólo estableciendo salarios mínimos sino también regulando directa o indirectamente el costo de vida. Su incorporación entonces al análisis de los factores explicativos de la heterogeneidad es pertinente, pero hacerlo en forma adecuada constituye un nuevo problema de investigación.

En general, a lo largo de la tesis la dimensión política quedó subsumida en las relaciones económicas: no aparecen aquí los actores. En particular, los actores colectivos de representación de los trabajadores y, por qué no, de los empresarios. Nuevamente, este aspecto es central para comprender las condiciones efectivas de empleo; así como su mayor o menor dispersión. Considero que el abordaje propuesto en esta tesis puede nutrir y nutrirse de los estudios sobre la negociación colectiva y las estrategias de lucha de los trabajadores. Aquí se asume que las

condiciones productivas y económicas de las empresas en las que se ocupa un trabajador son el límite superior para las mejoras en sus condiciones de empleo. Sin embargo, se reconoce que las primeras se explican por una dinámica común y general a toda la estructura productiva –esa es la premisa de los enfoques de subordinación-. Entendido de este modo, queda aún más margen de mejora en las condiciones de trabajo para quienes están en los segmentos de mejores empleos, es decir, margen para aumentar la heterogeneidad. Así, la negociación por sector –o aun peor, por empresa- reproduce la segmentación ya generada por la dinámica de acumulación.

A modo de síntesis

Para concluir, señalo esquemáticamente seis ideas centrales que aporta esta investigación, reproduciendo de forma secuencial el hilo argumental de la misma:

1. El eje de discusión central para explicar el origen de la heterogeneidad del empleo a partir de características de la estructura productiva radica en la (in)existencia de vínculos productivos entre diferentes segmentos de la misma.

En todos los enfoques de subordinación se ofrece una mirada sistémica de la estructura productiva y ocupacional, destacando que su heterogeneidad no es una anomalía, sino el resultado del “normal” funcionamiento del sistema capitalista –aquí algunos agregarán *en los países subdesarrollados*, mientras que otros sostienen que tal afirmación vale también para los países desarrollados-. Por ende, se reconocen vínculos entre segmentos: la provisión de bienes de consumo barato por parte del segmento de peores empleos y el abastecimiento de insumos y bienes de capital por parte del segmento de mejores empleos. La discusión está centrada en la importancia del primero para la actividad del segundo. Esto es, si existen vínculos productivos a través de los cuales las empresas del segmento formal se apropie de parte del excedente generado por las del segmento informal y presione para que estas últimas reduzcan sus costos.

2. La condición de registro -y en términos más generales el cumplimiento de derechos laborales individuales- es el aspecto con más incidencia en la conformación de diferentes segmentos.

Las dos variables habitualmente utilizadas como indicador del empleo informal y la precariedad, esto es, la condición de registro y la duración del contrato, conforman la primera dimensión de heterogeneidad. Junto con otras variables que buscan captar los mismos aspectos – el incumplimiento de derechos individuales y la inestabilidad del puesto respectivamente- explican el 54,5% de la variabilidad en las condiciones de empleo de las distintas ramas de actividad. Es decir, captan bien la heterogeneidad: son rasgos muy relevantes para diferenciar el empleo ofrecido en las distintas ramas de actividad.

Estos aspectos no serían relevantes para explicar heterogeneidad si fuesen condiciones generalizadas del empleo en Argentina. De allí que la idea de precariedad segmentada sea más adecuada para esta estructura ocupacional que aquella que asume que es un proceso generalizado y homogéneo. Ahora bien, el alto porcentaje explicado por el incumplimiento de derechos laborales y la inestabilidad deja sin expresar otra buena parte de la heterogeneidad. Así, los empleos de distintas ramas de actividad también presentan diferencias de salario y calificación, de intensidad en la flexibilización horaria y de dispersión al interior de cada rama.

3. Debido a la importancia de la condición de registro y su fuerte correlación con otras condiciones de empleo la diferenciación de la estructura productiva en términos de ramas de actividad con alta informalidad y baja informalidad resulta pertinente. Sin embargo, esa distinción invisibiliza otras diferencias y diluye vínculos relevantes entre actividades de uno y otro segmento.

Las ramas de actividad que componen la estructura productiva argentina pueden clasificarse en cuatro segmentos en función del tipo de empleo que ofrecen: 1. alta inestabilidad e incumplimiento de derechos laborales; 2. incumplimiento de derechos laborales, baja calificación y bajos salarios; 3. jornada laboral flexible y altos salarios; 4. altos salarios, estabilidad y cumplimiento de derechos. Sin embargo, la diferencia más fuerte en términos de condiciones de empleo se encuentra distinguiendo, por un lado los segmentos 1 y 2, y por otro los segmentos 3 y 4. De este modo, se obtiene un grupo de alta informalidad, inestabilidad y bajos salarios, y otro con las características opuestas.

Así planteados los dos grupos, la descripción del empleo en uno y otro se asemeja a la ofrecida por los enfoques que sostienen la dualidad del mercado de trabajo. Sin embargo, del análisis de los rasgos económicos y productivos de uno y otro se desprende que los segmentos 1 y 3 son más congruentes con la caracterización de cada uno de los dos sectores en los enfoques duales. Los segmentos 2 y 4 en cambio, que explican el 75% del empleo asalariado, se ajustan solo parcialmente a tal caracterización. Por ende, conservar una tipología de cuatro sectores permite incorporar elementos que se invisibilizan en una mirada dual.

4. La escala de producción es sumamente relevante para explicar las diferencias en la calidad del empleo entre segmentos. No obstante, este aspecto no es suficiente para explicarlas.

La productividad es uno de los principales aspectos productivos que explican las diferencias en la calidad del empleo. La misma se asocia habitualmente a la escala de producción alcanzada. Por ello, se analizó aquí la relación entre el tamaño de planta, *proxy* de la escala, y los cuatro segmentos que componen la estructura productiva. En los dos segmentos con mayor

incumplimiento de derechos (1 y 2) hay mayor presencia de empresas pequeñas que en aquellos con mayor grado de formalidad y mayores salarios.

De los resultados presentados se desprende también que la conformación de los cuatro segmentos no se explica solo por la diferencia en el tamaño promedio de las ramas de actividad incluidas en cada uno; pues las diferencias de productividad se mantienen aun cuando se controla por el tamaño de empresas. En efecto, la productividad no es el resultado solo de la escala, sino que resume otros aspectos propios del proceso productivo y la actividad económica. A su vez, al utilizar medidas que expresan la producción no en unidades físicas sino en valores, capta cuestiones propias de la órbita de la circulación al mediar el precio –aunque más no sea en un momento del tiempo-.

5. En todos los segmentos hay actividades exportadoras, pero mientras en los de mayor informalidad y menores salarios las exportaciones son materias primas agropecuarias y sus derivados, en los de mayores salarios son fundamentalmente manufacturas de origen industrial.

El carácter transable/no transable de la actividad no es un elemento explicativo de la calidad del empleo por sí mismo: es preciso diferenciar el tipo de exportación. El segmento 2, de incumplimiento de derechos, baja calificación y bajos salarios, incluye sectores industriales con dinamismo exportador, pero vinculados a las MOA. En cambio, el coeficiente de exportación de las actividades industriales de los dos segmentos 3 y 4, con salarios más altos, se explica por la producción de MOI.

En lo que respecta al coeficiente de importación, el valor más alto corresponde al segmento 4, de altos salarios, estabilidad y cumplimiento derechos. Las actividades industriales comprendidas en el mismo evidencian dificultades para avanzar con un proceso de sustitución que incremente su nivel de actividad y de empleo, así como también son las de mayor incorporación de insumos importados. Estas características ponen en cuestión la posibilidad de generar empleos de calidad en contextos de agudización de la restricción externa.

6. Los vínculos productivos son fuertes al interior de cada uno de los segmentos, pero también hay relaciones relevantes entre ellos.

Al analizar las relaciones comerciales entre las ramas de actividad, se encuentra que el vínculo más fuerte es con la misma rama u otras del mismo segmento. Este resultado es congruente con los enfoques de autonomía, quienes sostienen que cada segmento opera sin necesidad de

establecer relaciones con otros. No obstante, existen vínculos entre segmentos y los mismos no son despreciables.

Las relaciones que se establecen en el segmento 1, de más alto incumplimiento de derechos e inestabilidad, son compatibles con aquello que asume el enfoque de subordinación heterogénea. Este segmento compra insumos a otros que ofrecen mejores condiciones, pero sus ventas hacia ellos son poco relevantes. Así, el vínculo establecido es unidireccional.

En cambio, el segmento 2, de incumplimiento de derechos, baja calificación y bajos salarios, compra sus insumos y también vende su producción al segmento 4, de altos salarios, estabilidad y cumplimiento de derechos. Este segmento destina una alta proporción de su producción al consumo final, tal como asumen los enfoques de autonomía y de subordinación heterogénea para el sector informal. Pero en sus ventas intermedias, todas las ramas que lo componen venden una pequeña parte de su producción al segmento 4. Si bien este último obtiene la mitad de sus insumos al interior del mismo, un 25% de sus insumos provienen del segmento 2.

*

Resta aun resaltar una de las principales virtudes de esta investigación: la misma constituyó un buen ejercicio formativo que permitió redefinir a su vez las preguntas de investigación y las hipótesis que la orientan.

Comencé esta sección confesando que en el transcurso de la investigación se fueron debilitando mis razones para defender los enfoques de integración. Sin embargo, los resultados de esta tesis los avalan, al menos parcialmente. Las dudas provienen de la reflexión en torno a la unidad de análisis pertinente para saldar el debate entre autonomía e integración. El estudio de la rama de actividad aporta elementos relevantes, que han sostenido los resultados de esta tesis. Pero los vínculos se establecen entre firmas, que no son homogéneas al interior de la rama.

He señalado aquí que no podemos desestimar el rol de la escala de producción para comprender las diferencias de empleo; y tampoco debemos hacerlo en lo que respecta a los vínculos productivos. Cabe entonces la posibilidad de que en aquellas ramas donde hay vínculos fuertes, buena parte de los mismos se den entre empresas de tamaño similar excluyendo a las firmas pequeñas de los negocios más dinámicos, tal como plantean los enfoques de autonomía. O incluso, que sí haya vínculos productivos entre firmas de diferentes tamaños, pero no sea en aquellos insumos o partes del proceso productivo claves para la empresa más grande.

Así, se torna crucial un abordaje de este problema que explore las relaciones entre empresas de distintas ramas identificando también su tamaño, tanto para reconocer su escala de producción

como su poder de negociación ante proveedores y clientes. Pero esta vuelta obligada al estudio de sectores y empresas específicas debe estar arraigada en una mirada general, que permita un *ida y vuelta* entre la explicación del conjunto y los matices que aporta un caso. De este modo, la tipología presentada en esta tesis y la reflexión en torno a sus carencias y sus grietas, constituyen un nuevo punto de partida para otros abordajes.

Por ello, las preguntas en torno al modo en que se vinculan firmas de diferentes segmentos serán abordadas en mi tesis doctoral a partir del estudio de ramas de actividad que ocupan diferentes segmentos en esta tipología y mantienen entre sí vínculos comerciales relevantes. Allí me propongo indagar entre qué tipo de firmas se establecen estas relaciones y bajo qué condiciones, así como también incorporar al análisis los actores colectivos que están implicados en las relaciones laborales.

Mi interés no radica en la discusión teórica por la teoría misma. Quienes exploran explicaciones que vinculan el empleo con la dinámica de acumulación suelen plantear las mismas en términos dicotómicos (empleos de calidad versus empleos precarios; sectores modernos versus sectores atrasados, etc.), llevando a diagnósticos que asumen la erosión de vínculos de solidaridad entre los trabajadores. Si bien existe fragmentación en la clase trabajadora, creo que la lectura que se ha hecho desde la academia refuerza aún más las divisiones que diagnostica. Considero necesario, por tanto, lograr interpretaciones que incorporen las distintas expresiones de la explotación del trabajo a un marco analítico en el cual las mismas se conecten entre sí. En este sentido, creo que la posibilidad de comprender cómo se vinculan las firmas de los distintos sectores y cómo afectan tales relaciones a las condiciones de empleo puede aportar nuevos elementos para pensar estrategias comunes para colectivos de trabajadores que experimentan distintas formas de precariedad.

[Referencias bibliográficas]

- Adamini, M. (2014). *Formaciones identitarias en lugares de trabajo precario. Un estudio sobre pasantes de la administración pública de la provincia de Buenos Aires (2008-2012)*. Tesis doctoral presentada en Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Disponible en: <http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/tesis/te.1014/te.1014.pdf>
- Albrieu, R., G. Bernat y E. Corzo (2007). Dinámica del mercado laboral postdevaluación. Un enfoque del mercado de trabajo segmentado. En *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, 5 y 6 (7), 7-31.
- Altimir, O. y L. Beccaria (1999). *El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina*. (Serie Reformas Económicas N° 28, CEPAL). Buenos Aires.
- Arceo, N. y M. González (2011). *El estancamiento en los niveles de empleo en Argentina y su relación con las modificaciones acontecidas en el patrón de crecimiento en los últimos años*. Ponencia presentada en III Congreso Anual de la Asociación de Economía para el Desarrollo de Argentina (AEDA), 29, 30 y 31 de agosto, Buenos Aires, Argentina.
- Azpiazu, D. y M. Schorr (2010). La industria argentina en la posconvertibilidad: reactivación y legados del neoliberalismo. En *Problemas del Desarrollo*, 41 (161), 111-139.
- Barberis, J. (2011). El comportamiento reciente del empleo. En *Entrelíneas de la Política Económica*, 28, 15-24.
- Becker, G. (1983). *El Capital Humano*. Madrid: Alianza.
- Bergesio, L. y L. Golovanevsky (2009). *La informalidad en la Argentina. Acuerdos conceptuales y posibilidades de medición a partir del análisis multivariado de datos*. Ponencia presentada en Presentado en IX Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, 5-7 de agosto, ASET. Buenos Aires, Argentina
- Béroud, S. y P. Bouffartigue (2009). *Quand le travail se precarise, quelles resistences collectives?* Paris: La dispute.
- Bertranou, F., L. Casanova, M. Jimenez y M. Jimenez (2014). Empleo, calidad del empleo y segmentación en Argentina. En *Revista de Economía Laboral*, 11, 24-64.
- Bhaduri, A. y S. Marglin, (1990). Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies. En *Cambridge Journal of Economics*, 14 (4), 375-393.
- Bienefeld, M. (1975). The informal sector and peripheral capitalism. The case of Tanzania. En *The IDS Bulletin*, 6 (3), 53-73.
- Botwinick, H. (1993). *Persistent inequalities: wage disparity under capitalist competition*. Princeton: Princeton University Press.
- Breman, J. (1976). A Dualistic Labour System? A Critique of the 'Informal Sector' Concept: I: The Informal Sector. En *Economic and Political Weekly*, 11 (48), 1870-1876.
- Bromley, R. (1978). Introduction – The Urban Informal Sector: why is it worth discussing. En *World development*, 6 (9/10), 1033-1039.
- Brown, R. (2006). On labour market dualism in the Lewis model: a comment. En *The Manchester School*, 74 (3), 350-354.
- Cacciamali, C. (2000). Globalização e processo de informalidade. En *Economia e Sociedade*, (14), 153-174.
- Cardoso, F. H. (1971). Comentario sobre los conceptos de Sobrepoblación Relativa y Marginalidad. En *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, (1/2), 57-76.

- Castells, M. y A. Portes (1989). World underneath: the origins, dynamics, and effects of the informal economy. En A. Portes, M. Castells y L. Benton (1989) *The Informal Economy. Studies in Advanced and less developed countries*. (pp. 11-37). Baltimore: John Hopkins University Press.
- Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (2007). *El trabajo en Argentina. Condiciones y Perspectivas*. (Informe trimestral N°11, otoño 2007). Buenos Aires, Argentina
- Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (2010). El nuevo régimen macroeconómico y el sector industrial (2002- 2009: continuidades y rupturas con la convertibilidad. En: CENDA, *La Anatomía del Nuevo Patrón de Crecimiento y la Encrucijada Actual. La economía argentina en el período 2002-2010*. (pp. 257- 287). Buenos Aires: Cara o Ceca.
- Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. En *Economica-New Series*, 4 (16), 386-405.
- Coatz, D., F. García Díaz y S. Woyecheszen (2010). Acerca de la dinámica creciente de la heterogeneidad productiva y social en la Argentina. En *Informe Techint*, 332, 1-31.
- Coatz, D., F. García Díaz y S. Woyecheszen (2013). Desafíos para la densidad industrial en Argentina: un análisis exploratorio a partir de la matriz insumo producto. En *Revista Ensayos sobre Economía Política y Desarrollo*, 1(1), 131-154.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1974). *Estudio económico de América Latina 1973*. Naciones Unidas: Nueva York.
- Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola (1965). *La reforma agraria y la Alianza para el Progreso*. Washington: CIDA.
- Cortés, F. (2000). La metamorfosis de los marginales: la polémica sobre el sector informal en América Latina. En De la Garza, E. (Ed.), *Tratado latinoamericano de Sociología del Trabajo* (pp. 592-618). México: Fondo de Cultura Económica.
- De la Garza, E. (2012). La subcontratación y la acumulación de capital en el nivel global. En J. C. Celis Espina, *La subcontratación laboral en América Latina: Miradas multidimensionales* (pp. 17-37). Medellín: CLACSO.
- De Soto, H. (1987). *El otro sendero: la revolución informal*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Deddeca, C. (2002). Reorganização Econômica, Absorção de Mão-de-Obra e Qualificação. En *Revista de Economía Política*, 22 (2), 59-68.
- Delfini, M., D. Dubbini, M. Lugones e I. Rivero (2007). *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*. Buenos Aires: Prometeo
- Diana Menéndez, N. (2010). La múltiple dimensión de la precariedad laboral: el caso de la Administración Pública en Argentina. En *Revista de Ciencias Sociales*, 2-3 (128-129), 119-136.
- Doeringer, P. y M. Piore (1971). *Mercados internos de trabajo y análisis laboral*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Edwards, R. (1979). Conflicto y control en el lugar de trabajo. En Toharia, L. (1983) *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones. Lecturas seleccionadas* (pp. 141-155). Madrid: Alianza editorial.
- Erbes, A. y L. Amorín (2009). *La medición de la calidad del empleo: una aproximación a partir de datos sobre tramas productivas argentinas*. Ponencia presentada en Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET. 5, 6 y 7 de Agosto. Buenos Aires, Argentina.
- Espino Rabanal, J. P. (2001). Dispersión salarial, Capital humano y Segmentación laboral en Lima. (Serie Investigaciones breves, 13). Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

- Félic, M. y P. Pérez (2007). ¿Tiempos de cambio? Contradicciones y conflictos en la política económica de posconvertibilidad. En Boyer, R. y J. C. Neffa (Comp.), *Salida de crisis y estrategias alternativas de desarrollo* (pp. 319-352). Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Fernández Massi, M. (2014). Segmentación del mercado de trabajo y estructura productiva: un análisis del empleo sectorial en Argentina. En López-Roldán, P. y S. Fachelli (2013). *Metodología de construcción de tipologías para el análisis de la realidad social*. Bellaterra: Dipòsit Digital de Documents de la Universitat Autònoma de Barcelona.
- Fernández Massi, M. y F. Barrera Insua (2014). *La dinámica salarial en la industria argentina (2003-2012). Un estudio sobre la productividad como límite superior*. Ponencia presentada en VII Jornadas de Economía Crítica (JEC), 16-18 de octubre. La Plata, Argentina.
- Fernández Santana, O. (1991). El análisis de cluster: aplicación, interpretación y validación. En *Papers Revista de Sociología*, 37, 65-76.
- Fields, G. (1990). Labour Market Modelling and the Urban Informal Sector: Theory and Evidence. En Turnham, D., B. Salomé, y A. Schwarz (Eds.), *The informal sector revisited* (pp. 49-69). Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development.
- Fields, G. (2004). *A Guide to Multisector Labor Market Models*. (Working Paper, ILR Collection). Nueva York: Cornell University School of Industrial and Labor Relations.
- Fine, B. (1998). *Labour market theory. A constructive reassessment*. Nueva York: Routledge
- Frenkel, R. y M. Rapetti (2008). Five years of competitive and stable real exchange rate in Argentina, 2002-2007. En *International Review of Applied Economics*, 22 (2), 215-226.
- Galín, P. (1986). Asalariados, precarización y condiciones de trabajo. En *Revista Nueva Sociedad*, 85, 30-38.
- Garriz, A. y P. Gallo (2012). *Sector automotriz: estructura de rentabilidad e importancia para explicar el desempeño de la balanza comercial*. Ponencia presentada en Jornadas de Economía Crítica (JEC), 23, 24 y 25 de agosto, Buenos Aires, Argentina.
- Gasparini, L. (2000). La informalidad laboral en la Argentina: evolución y caracterización. En Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (Ed), *La economía oculta en la Argentina* (pp. 161-193). Buenos Aires: FIEL
- Gereffi, G., J. Humphrey y T. Sturgeon (2005). The governance of global value chains. En *Review International Political Economy*, 12 (1), 78-104.
- Gerry, C. (1974). *Petty Producers and the Urban Economy: A Case Study of Dakar*. (WEP Urbanization and Employment Research Programme, Working Paper N° 8). Ginebra: OIT.
- Gerry, C. (1978). Petty production and capitalist production in Dakar: the crisis of the self-employed. En *World Development*, 6 (9/10), 1147-1160.
- Giuliani, E., C. Pietrobelli y R. Rabellotti (2005). Upgrading in global value chains: lessons from Latin America. En *World Development*, 33 (4), 549-573.
- Graña, J. (2013). Potencialidades y límites de la Industrialización Sustitutiva argentina (1935-1975). Análisis desde una perspectiva actual y mundial. En *Ensayos de Economía*, 23 (43), 63-91.
- Graña, J. y D. Kennedy (2008). *Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación*. (Documentos de trabajo CEPED, 12). Buenos Aires, Argentina.
- Groisman, F. (2011). Argentina: los hogares y los cambios en el mercado laboral (2004-2009). En *Revista CEPAL*, 104, 81-102.

- Gutti, P. (2013). La cadena textil e indumentaria en Argentina. En Stumpo, G. y D. Rivas (Comp) *La industria argentina frente a los nuevos desafíos y oportunidades del siglo XXI* (pp. 369-401). Santiago de Chile: CEPAL.
- Harris, J. y M. Todaro (1970). Migration, unemployment and development: a two-sector analysis. En *American Economic Review*, 60 (1), 126-142.
- Hart, K. (1973). Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. En *The Journal of Modern African Studies*, 11 (1), 61-89.
- Hodson, R. (1984). Companies, industries, and the measurement of economic segmentation. En *American Sociological Review*, 49, 335-348.
- Hosseini, H. (2012). Arthur Lewis' Dualism, the Literature of Development Economics, and the Less Developed Economies. En *Review of European Studies*, 4 (4), 132-140.
- Hudson, K. (2007). The new labor market segmentation: Labor market dualism in the new economy. En *Social Science Research*, 36, 286-312
- Humphrey, J. y H. Schmitz (2000). *Governance and upgrading: linking industrial cluster and global value chain research*. (Institute of Development Studies Working Paper N° 120). Brighton.
- Hussmanns, R. (2004). *Measuring the informal economy: from employment in the informal sector to informal employment*. (OIT Working paper N° 53). Ginebra.
- Infante, R. (2011). Tendencias del grado de heterogeneidad estructural em América Latina, 1960-2008. En Infante, R. (Ed), *El desarrollo inclusivo en América Latina y El Caribe* (pp. 65-94). Santiago de Chile: CEPAL.
- Infante, R. y M. Vega-Centeno (2001). La calidad del empleo: lecciones y tareas. En *Economía*, 13 (48), 179-236.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2001). *Matriz Insumo Producto Argentina 1997*. Buenos Aires: INDEC. Disponible en: <http://www.mecon.gov.ar/peconomica/matriz/cuadros/mip.pdf>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2009). *Bases de microdatos. Novedades metodológicas*. Buenos Aires: INDEC. Disponible en: http://www.indec.mecon.ar/ftp/cuadros/menusuperior/eph/eph_innovaciones_12_09.pdf
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2011). *Encuesta Permanente de Hogares Conceptos de Condición de Actividad, Subocupación Horaria y Categoría Ocupacional*. Buenos Aires: INDEC. Disponible en: http://www.indec.mecon.ar/ftp/cuadros/menusuperior/eph/EPH_Conceptos.pdf
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (s/f). *Censo Nacional Económico 2004/2005 Síntesis Metodológica*. Buenos Aires: INDEC. Disponible en: http://www.indec.gov.ar/economico2005/definitivos/CNE04_metodologia_040810.pdf
- Iranzo, C. y M. Leite (2006). La subcontratación laboral en América Latina. En E. De la Garza Toledo (Coord.), *Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos enfoques* (pp. 268-288). México: Antrophos.
- Jimenez, M. (2012). *El empleo informal en el sector formal argentino*. Ponencia presentada en XLVII Reunión Anual de la Asociación de Economía Política, AAEP, 14-16 de noviembre, Trelew, Argentina.
- Kaplinsky, R. (2000). Globalisation and unequalisation: what can be learned from value chain analysis? En *Journal of Development Studies*, 37 (2), 117-146.
- Keynes, J. M. ([1943] 2003). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

- Kirkpatrick, C. y A. Barrientos (2004). The Lewis model after 50 years. En *The Manchester School*, 72 (6), 679–690.
- Klein, E. y V. Tokman (1988). Sector informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa. A propósito del artículo de Portes y Benton. En *Estudios sociológicos*, 6 (16), 205-212.
- Landaluce, M. I. (1995). *Estudios de la Estructura de Gasto Medio de las Comunidades Autónomas Españolas: Una Aplicación del Análisis Factorial Múltiple*. Tesis presentada en Universidad del País Vasco.
- Lavopa, A. (2005). *Heterogeneidad estructural y segmentación del mercado de trabajo. Evidencias para el caso argentino durante el período 1991-2004*. Ponencia presentada en VII Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET. 10-12 de agosto. Buenos Aires, Argentina.
- Lazarsfeld, P. (1955). Interpretation of statistical relations as a research operation. En Lazarsfeld, P. y M. Rosenberg (Eds), *The language of social research: a reader in the methodology of social research* (115-125). Nueva York: Free Press.
- Le Brum, O. y C. Gerry (1975). Petty Producers and Capitalism. En *Review of African Political Economy*, 3, 20-32.
- Levin, P. (1997). *El capital tecnológico*. Buenos Aires: Catálogos.
- Lewis, A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labour. En *The Manchester School*, 22 (2), 139–191.
- Lewis, A. (1979). The dual economy revisited. En *The Manchester School*, 47 (3), 211-229.
- Leys, C. (1973). Interpreting African Underdevelopment: Reflections on the ILO Report on Employment, Incomes and Equality in Kenya. En *African Affairs*, 72 (289), 419-429.
- Lifschitz, E. (2004). *Bloques Sectoriales en Argentina. Criterios metodológicos para su aplicación al análisis secto-regional*. (Documento del Ministerio de Economía y Producción). Disponible en: <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/pe/2008/01546.pdf>
- Longo, J. (2014). *¿Renovación de las tradiciones sindicales en ámbitos laborales precarizados? Un análisis de las organizaciones sindicales en empresas supermercadistas durante la posconvertibilidad*. Tesis doctoral presentada en Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Sociales.
- López-Roldán, P. (1996). La construcción de una tipología de segmentación del mercado de trabajo. En *Papers Revista de Sociología*, 48, 41-58.
- López-Roldán, P. y S. Fachelli (2013). *Metodología de construcción de tipologías para el análisis de la realidad social*. Bellaterra: Dipòsit Digital de Documents de la Universitat Autònoma de Barcelona.
- López-Roldán, P., F. Miguélez, A. Lope y X. Coller (1998). La segmentación laboral: hacia una tipología del ámbito productivo. En *Papers Revista de Sociología*, 55, 45-77.
- Lozano, B. (1989). *The invisible work force: transforming American Business with Outside and Home-Based workers*. Nueva York: Free Press.
- Lozares Colina, C. y P. López Roldán (1991). El análisis de componentes principales: aplicación al análisis de datos secundarios. En *Papers*, 37, 31-63.
- Maloney, W. (2003). Informality Revisited. (World Bank Policy Research Working Paper 2965). Washington.
- Marini, R. M. (1972). *Dialéctica de la dependencia*. (Documento de Trabajo Centro de Estudios Socio Económicos, Facultad de Ciencias Económicas Universidad de Chile). Santiago de Chile.
- Marradi, A. (1990). Classification, Typology, Taxonomy. En *Quality and Quantity*, 24 (2), 129-157.

- Marshall, A. (1979). Notas sobre la determinación del salario. En *Desarrollo Económico*, 19 (75), 377–392.
- Marshall, A. (2011). Fuentes de crecimiento de la productividad del trabajo en una etapa expansiva (2003-2008): ¿Qué sugiere el análisis inter industrial? (Cuadernos del IDES N° 22). Buenos Aires.
- Marshall, A. (2012). *Labour productivity, labour demand and wage differentials under the revival of 'import substitution' industrialisation: Argentina. 2003-2011*. Ponencia presentada en 33rd Annual Conference of the International Working Party on Labour Market Segmentation, 13-15 de septiembre 2012 Roma, Italia.
- Marshall, A. y L. Perelman (2013). *El empleo industrial: balance de una década (2003-2012)*. Ponencia presentada en XI Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, 7-9 de agosto, ASET. Buenos Aires, Argentina
- Mazumar, D. (1976). The Urban Informal Sector. En *World Development*, 4 (8), 655-679.
- McDonald, I. y R. Solow (1985). Wages and Employment in a Segmented Labor Market. En *The Quarterly Journal of Economics*, 100 (4), 1115-1141.
- McDonald, I. y R. Solow (1985). Wages and employment in a segmented labor market. En *Quarterly Journal of Economics*, 100 (4), 1116–1141.
- Mezzer, J. (1992). Subordinación y complementariedad: el sector informal urbano en América Latina. En *Crítica y Comunicación*, 9, 1-43.
- Milberg, W. (2008). Shifting sources and uses of profits: sustaining US financialization with global value chains. En *Economy and Society*, 37 (3), 420-451.
- Mincer, J. (1974). *Schooling, Experience, and Earnings*. Nueva York: National Bureau of Economic Research.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2006). *La heterogeneidad del cuentapropismo en la Argentina actual. Una propuesta de análisis y clasificación*. (Serie Estudios Trabajo, Ocupación y Empleo, 4). Disponible en: http://www.trabajo.gov.ar/downloads/biblioteca_estadisticas/toe4_06heterogeneidad.pdf
- Moser, C. (1978). Informal sector or petty commodity production: dualism or dependence in urban development? En *World Development*, 6 (9/10), 1041-1064.
- Muller, A. y A. Lavopa (2007). *Análisis del mercado laboral argentino desde un enfoque sectorialmente desagregado. Diagnóstico y perspectivas*. Ponencia presentada en VIII Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET, 8-10 de agosto. Buenos Aires, Argentina.
- Neffa, J. C. (2008). *La informalidad, la precariedad y el empleo no registrado en la provincia de Buenos Aires*. La Plata: Ministerio de la Provincia de Buenos Aires.
- Neffa, J. C. (2010a). Naturaleza y significación del trabajo/empleo precario. En Busso, M. y P. Pérez (Coord.), *La corrosión del trabajo. Estudios sobre informalidad y precariedad laboral* (pp. 17-50). Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Neffa, J. C. (2010b). Modelos productivos y sus impactos sobre la relación salarial. Reflexiones a partir del caso argentino. En De la Garza Toledo, E. y Neffa, J.C. (Comp.), *Trabajo y modelos productivos en América Latina* (pp. 261-374). Buenos Aires: CLACSO.
- Neiman, G. (2012). Acerca de la estructura y condiciones del empleo en el sector agropecuario. En *Revista Voces en el Fénix*, 12, 32-40.
- Novick, M. y A. Catalano (1996). Reestructuración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz argentina. En *Estudios del Trabajo*, 11, 63-99.

- Nun, J. (1969). Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal. En *Revista latinoamericana de Sociología*, 5 (2), 178-236.
- Nun, J., M. Murmis y J. C. Marín (1968). *La marginalidad en América Latina: Informe Preliminar*. (Documento de trabajo N° 35). Buenos Aires: CIS.
- Organización Internacional del Trabajo (1972). *Employment, incomes and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya*. OIT: Ginebra.
- Organización Internacional del Trabajo (1993). *Informe XV Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo*. Ginebra: OIT.
- Organización Internacional del Trabajo (2010). *Tendencias del empleo*. Ginebra: OIT.
- Organización Internacional del Trabajo (2012). *World of Work Report 2012: Better jobs for a better economy*. Ginebra: OIT.
- Pacífico L., F. Jaccoud, E. Monteforte y A. Arakaki (2011). *La Encuesta Permanente de Hogares, 2003 – 2010. Un análisis de los efectos de los cambios metodológicos sobre los principales indicadores sociales*. Ponencia presentada en X Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, 3-5 de agosto, ASET. Buenos Aires, Argentina
- Palomino, H. (2007). *La instalación de un nuevo régimen de empleo en Argentina*. Ponencia presentada en VIII Congreso Nacional de Estudios del Trabajo (ASET), 8-10 de agosto, Buenos Aires, Argentina.
- Panigo, D. y J. C. Neffa (2009). El mercado de trabajo argentino en el nuevo modelo de desarrollo. (Documento de Trabajo, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas). Disponible en: http://www.mecon.gov.ar/peconomica/basehome/panigo_neffa_2009.pdf
- Paugam, S. (2000). *Le Salarié de la précarité*. París: PUF.
- Pérez, P., P. Chena y F. Barrera (2010). La informalidad como estrategia del capital. Una aproximación macro, inter e intra sectorial. En: Busso M. y P. Pérez (coord.) *La corrosión del trabajo. Estudios sobre informalidad y precariedad laboral*. (pp. 171-201). Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Pérez Sáinz, J. P. (1998). ¿Es necesario aún el concepto de informalidad? En *Perfiles Latinoamericanos*, 13, 55-71.
- Perry, G., W. Maloney, O. Arias, P. Fajnzylber, A. Mason y J. Saavedra-Chanduvi (2007). *Informality: exit and exclusion*. Washington: Banco Mundial.
- Persia, J. (2005). *Los desplazamientos ocupacionales en la región metropolitana de Buenos Aires 1993-2003. Una vuelta a los problemas de heterogeneidad estructural*. Tesis de Maestría en Ciencias Sociales del trabajo presentada en Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Petit, H. (2006). Generalised precariousness or persistent segmentation? En Köhler, C. et. al. (Eds) *Trends in employment stability and labour market segmentation*. (SFB Discussion Paper N° 16). Munich.
- Pinto, A. (1970). Naturaleza e implicaciones de la 'heterogeneidad estructural' de la América Latina. En *El Trimestre Económico*, 37 (145), 83-100.
- Pinto, A. (1973). *Inflación: raíces estructurales*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Pinto, A. (1976). La CEPAL y el problema del progreso técnico. En *El Trimestre Económico*, 43 (170), 267-284.
- Piore, M. (1980). El dualismo como respuesta al cambio y a la incertidumbre. En Toharia, L. (1983) *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones. Lecturas seleccionadas* (223-254). Madrid: Alianza editorial.

- Poblete, L. (2013). Subcontratados por el Estado. Trabajadores autónomos de la administración pública argentina (2002-2007). En *Trabajo y Sociedad*, 21, 459-474.
- Pok, C. (1992). *Precariedad Laboral: Personificaciones Sociales en la Frontera de la Estructura del Empleo*. Documento presentado en el Seminario Interamericano de Medición del Sector Informal, COM/CIE y OEA/INEI, Lima, Perú.
- Pok, C. y A. Lorenzetti (2004). *Los perfiles sociales de la informalidad en Argentina*. Documento presentado en Taller Informalidad y Género en la Argentina, Wiego y CIEPP. Buenos Aires, Argentina.
- Porta, F. y C. Fernández Bugna (2011). La industria manufacturera: trayectoria reciente y cambios estructurales. En Mercado, R., B. Kosacoff y F. Porta (Eds). *La Argentina del largo plazo: crecimiento, fluctuaciones y cambio estructural* (pp. 83-124). Buenos Aires: Programa Naciones Unidas para el Desarrollo – PNUD.
- Portes, A. (1983). El sector informal: definición, controversia y relación con el desarrollo nacional. En *Review*, 8 (1).
- Portes, A. (1989). La informalidad como parte integral de la economía moderna y no como indicador de atraso: respuesta a Klein y Tokman. En *Estudios sociológicos*, 7 (20), 369-374.
- Portes, A. (1995). *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. México: FLACSO.
- Portes, A. y L. Benton (1987). Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación. En *Estudios Sociológicos*, 5 (13), 111-137.
- Portes, A. y R. Schauffler (1993). Competing perspectives on the latin american informal sector. En *Population and development review*, 19 (1), 33-60.
- Portes, A., M. Castells y L. Benton (1989) *The Informal Economy. Studies in Advanced and less developed countries*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Prebisch, R. (1949). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. En *El trimestre económico*, 16 (63), 337-431.
- Prieto, C. (2009). *La calidad del empleo en España: una aproximación teórica y empírica*. Madrid: Ministerio de Asuntos Sociales.
- Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (1978). *Sector Informal: funcionamiento y políticas*. Santiago de Chile: PREALC.
- Quéunec, Y., C. Teiger y G. de Terssac (2001). *Trabajo por turnos y salud. Referencias para la negociación*. Buenos Aires: Lumen-Humanitas.
- Quijano, A. (1970). Polo marginal y mano de obra marginal. En Quijano, A., *Imperialismo y marginalidad en América Latina* (pp. 239-287). Santiago de Chile: CEPAL
- Ranis, G. (2003). *Is Dualism Worth Revisiting?* (Center discussion paper, 870. Economic Growth Center Yale University). New Haven, Estados Unidos.
- Ranis, G. y F. Stewart (1999). V-goods and the role of the Urban Informal Sector in Development. En *Economic Development and Cultural Change*, 47 (2), 259-288.
- Rodgers, G. (1989). Precarious work in Western Europe: The state of the debate. En G. Rodgers y J. 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.
- Rodríguez, O. (1998). Heterogeneidad estructural y empleo. En *Revista de la CEPAL*, número extraordinario, 315-321.

- Roitter, S. y M. Delfini (2007). Las relaciones laborales en una trama automotriz argentina. En *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 25 (1), 195-221.
- Roitter, S., A. Erbes y Y. Kababe (2013). Desarrollo inclusivo en Argentina: Cambio estructural y empleo en las etapas de recuperación y crecimiento reciente. En Infante, R. y P. Gerstenfeld (Eds), *Hacia un desarrollo inclusivo: el caso de Argentina* (pp. 97-188). Santiago de Chile: CEPAL-OIT.
- Rostow, W. W. (1961). *Las etapas del crecimiento económico. Un manifiesto no comunista*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- 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.
- Salvia, A. y J. Vera (2013). Heterogeneidad sectorial, recursos educativos y segmentación laboral en la Argentina post convertibilidad (2004-2011). Ponencia presentada en VII Congreso Latinoamericano de Estudios del Trabajo, 2-5 de julio, ALAST. San Pablo, Brasil.
- Salvia, A. y P. Gutiérrez Ageitos (2013). La estructura social del trabajo en Argentina en el cambio de siglo: cuando lo nuevo no termina de nacer. En *Papeles de Población*, 19 (76), 163-200.
- Salvia, A. y S. Tissera (2000). *Transformaciones en el mercado laboral: inserción precaria y su impacto en los hogares (1980-1998)*. Ponencia presentada en III Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, 17-20 de mayo. Buenos Aires, Argentina
- Salvia, A., E. Phillip y M. Con (2001). *La economía laboral en los noventa. Ejercicios de desagregación y agregación*. Ponencia presentada en V Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, 1-4 de agosto, ASET. Buenos Aires, Argentina.
- Santarcángelo, J. (2013). Crecimiento industrial, sector externo y sustitución de importaciones. En *Realidad Económica*, 279, 26-46.
- Santarcángelo, J., G. Perrone y M. Kalos (2014). La sustitución de importaciones en Argentina: Un análisis a partir del complejo electrónico de consumo. Ponencia presentada en 1º Congreso de Economía Política Internacional, 5 y 6 de noviembre. Moreno, Argentina.
- Sassen, S. (1991). *The Global City: New York, London, Tokyo*. Princeton: Princeton University Press.
- Sassen, S. (1997). *Informalization in advanced market economies*. (Issues in development, Discussion Paper N° 20). Ginebra, Suiza.
- Sassen, S. y C. Benamou (1985). *Hispanic women in the garment and electronics industries in the New York metropolitan area*. Informe de avance de investigación presentado ante Fundación Revson.
- Schmitz, H. (1982). Growth constraints on small-scale manufacturing in developing countries: a critical review. En *World Development*, 10 (6), 429-450.
- Schmukler, B. (1979). La diversidad de las formas de las relaciones capitalistas en la industria argentina. En V. Tokman y E. Klein (Comps.), *El subempleo en América Latina* (pp. 309-351). Buenos Aires: El Cid Editores.
- Schultz, T. W. (1983). La Inversión en Capital Humano. En *Educación y Sociedad*, 8 (3), 190-195.
- Sen, A. (1967). Surplus labour in India: A critique of Schultz's statistical test. En *The Economic Journal*, 77 (305), 154-161.
- Shultz, T. (1964). *Transforming traditional agriculture*. New Haven: Yale University Press.
- Souza, P. (1987). *Sector informal: evaluación crítica después de 10 años*. (Serie Estudios N° 9, INDEC).
- Souza P. y V. Tokman (Coords.) (1976a). *El empleo en América Latina*. México: Siglo XXI Editores.
- Souza, P y V. Tokman (1976b). El sector informal urbano en América Latina. En *Revista*

- Internacional del Trabajo*, 94 (3), 385-397.
- Sunkel, O. y P. Paz (1970). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. México: Siglo XXI.
- Thurow, L. (1972). Un modelo de competencia por los puestos de trabajo. En M. Piore (comp.), (1983), *Paro e Inflación* (pp. 57-76). Alianza universidad, Madrid.
- Tokman, V. (1978). An exploration into the nature of informal-formal sector relationship. En *World development*, 6 (9-10), 1065-1075.
- Tokman, V. (1987). El imperativo de actuar. El sector informal hoy. En *Nueva Sociedad*, 90.
- Tokman, V. (2001). *De la informalidad a la modernidad*. Santiago de Chile: OIT.
- Vieira da Cunha, P. (1979). Salarios del sector protegido, el sector informal urbano y la segmentación de los mercados de trabajo: un comentario teórico. En V. Tokman y E. Klein (Comps.), *El subempleo en América Latina* (pp. 77-120). Buenos Aires: El Cid Editores.
- Villavicencio, J. (1979). Sector informal y población marginal. En V. Tokman y E. Klein (Comps.), *El subempleo en América Latina* (pp. 121-147). Buenos Aires: El Cid Editores.
- Waisgrais, S. y M. Sarabia (2008). Heterogeneidad social y productiva: caracterización del trabajo informal en el Gran Buenos Aires. En Banco Mundial y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (Eds), *Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina* (pp. 179-230). Buenos Aires: BM Y MTEySS.
- Weeks, J. (1975). Policies for expanding employment in the informal urban sector of developing countries. En *International Labour Review*, 111 (1), 1-13.
- Weitzman, M. (1989). A theory of wage dispersion and job market segmentation. En *The Quarterly Journal of Economics*, 104 (1), 121-137.
- Weller, J. (2014). Aspectos de la evolución reciente de los mercados laborales de América Latina. En *Revista Cepal*, 114, 7-29.
- Weller, J. y C. Roethlisberger (2011). *La calidad del empleo en América Latina*. (Serie Macroeconomía del Desarrollo N° 10, CEPAL). Santiago de Chile.

[Anexo metodológico]

"Las estadísticas son como un bikini. Lo que revelan es sugerente, pero lo que ocultan es vital" Aaron Levenstein.

1. Sobre las fuentes de información utilizadas
2. Sobre el método de análisis de componentes principales
3. Sobre el método de análisis de clasificación

1. Sobre las fuentes de información utilizadas

a. La Encuesta Permanente de Hogares

La EPH elaborada por INDEC es la principal fuente de datos para el análisis del mercado laboral argentino. El relevamiento tiene cobertura nacional, cubriendo 31 aglomerados urbanos, que en conjunto explican el 70 % de la población urbana.

Desde 2003 la encuesta se realiza en forma continua, publicando sus resultados por trimestre, así como también, las bases de microdatos completas. Para esta tesis se construyeron cuatro bases anuales a partir de la agregación de las bases trimestrales¹⁰⁴. Así, se conformó una base que cuenta con un universo muestral (n) de 266.016 asalariados y que expandida a la población (N) comprende 116.143.797 asalariados.

Se seleccionaron solo aquellos ocupados bajo la categoría de asalariado. La EPH considera asalariado a “toda persona que trabaja en relación de dependencia, es decir que las formas y condiciones organizativas de la producción le son dadas y también los instrumentos instalaciones o maquinarias, aportando ellos su trabajo personal” (INDEC, 2011).

Las variables del empleo que se incorporan al análisis fueron recategorizadas de forma tal que sean dicotómicas, para calcular luego por rama la frecuencia de cada atributo. Las únicas dos variables que no son expresadas luego como porcentaje son variable de nivel de salario horario y la dispersión salarial. La primera se construyó como:

$$\text{Salario horario} = p21 / (pp03e_tot * 4)$$

Tal que $p21$ es el ingreso de la ocupación principal percibido en el mes de referencia y $pp03e_tot$ la cantidad de horas que trabajó en la semana en la ocupación principal. Luego, aun en

¹⁰⁴ El diseño muestral de EPH repite un 25% de la muestra de un trimestre a otro. En la agregación de las bases trimestrales se optó por no eliminar los individuos repetidos en 2 trimestres, en base a: i. no alterar la composición de empleo por sector en cada trimestre; ii. la eliminación obliga a mantener la información de un trimestre y eliminar otro, lo cual puede generar sesgos como consecuencia de la estacionalidad de algunas actividades.

la base original, se identificaron y eliminaron casos extremos (*outliers*) para cada rama de actividad –en total se eliminaron 112 observaciones–.

Para todas aquellas personas ocupadas la encuesta incluye una pregunta referida la actividad económica del negocio/empresa/institución en la cual desarrolla su ocupación principal. La misma se codifica en función del Clasificador de Actividades Económicas para Encuestas Sociodemográficas (CAES)¹⁰⁵. Si bien se presenta la desagregación a 4 dígitos, se optó aquí por trabajar solo con los dos primeros, pues con la máxima desagregación se reducía sustancialmente la cantidad de casos en cada actividad. Aun así, debido a la baja cantidad de casos en algunas actividades, fue preciso reagruparlas del siguiente modo:

- (10) Extracción de carbón y lignito; extracción de turba + (12) Extracción de minerales de uranio y torio + (13) Extracción de minerales metalíferos + (14) Explotación de minas y canteras n.c.p → Explotación de minas y canteras. De este modo, se incluyen todas las ramas de la división C, excepto (11) extracción de petróleo y gas natural, que se presenta separada.
- (29) Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p + (30) Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática → Maquinaria, equipo y maquinaria de oficina.
- (61) Servicio de transporte por vía acuática + (62) Servicio de transporte aéreo → Servicio de transporte por agua y aire
- (65) Intermediación financiera y otros servicios financieros + (67) Servicios auxiliares a la actividad financiera → Intermediación financiera y servicios auxiliares
- (70) Servicios inmobiliarios + (71) Alquiler de equipo de transporte → Servicios inmobiliarios y de alquiler de transporte

Se excluyó del análisis la rama de actividad (99) Servicios de organizaciones y órganos extraterritoriales, que contaba con muy pocas observaciones y cuyos rasgos mostraban importantes variaciones en los cuatro años.

Finalmente, se conformó una nueva base de datos en la cual cada una de las 50 ramas constituye una observación, y sus atributos surgen del porcentaje de ocupados del sector que cumple con cierta condición.

¹⁰⁵ Durante el año 2011 coexistió el CAES-MERCOSUR con una nueva versión (CAES-MERCOSUR 1.0), aquí se utilizó el primero.

Las bases de datos de EPH utilizadas fueron publicadas con posterioridad a la revisión metodológica de 2009, realizada luego de la intervención del INDEC. En esta revisión se aumentó la desagregación en la clasificación de actividades (INDEC, 2009). Sin embargo, este cambio no afecta los datos utilizados en la tesis, pues solo se consideraron los resultados a dos dígitos. De la comparación entre las bases 2003-2007 previas a la revisión de 2009 y aquellas ya revisadas, Pacifico *et. al.* (2011) encuentran que se redujo la cantidad de ocupados en ramas sin especificar y se incrementó la cantidad de ocupados en actividades primarias, por lo cual es posible asumir que ese ha sido el resultado de las correcciones en la clasificación. En tal revisión se introdujeron cambios en los coeficientes de expansión de la muestra y el trato de las no respuestas en los ingresos a partir de métodos de imputación (INDEC, 2009). Para el período comprendido en esta tesis solo se dispone de los datos generados con tales modificaciones.

b. El censo económico

Los censos económicos proveen información sobre la estructura productiva del país. En Argentina se realizan cada 10 años. El operativo del censo económico más reciente estuvo a cargo del INDEC y las Direcciones Provinciales de Estadística y se realizó durante 2004 y 2005 en zonas urbanas recabando datos correspondientes al año 2003.

El relevamiento abarca al conjunto de establecimientos productivos de las zonas urbanas, y a partir del mismo se presenta: la frecuencia de unidades censales, puestos de trabajo ocupados, asalariados y no asalariados, valor bruto de producción a precios de productor y a precios básicos, consumo intermedio y valor agregado.

Existen dos unidades básicas de observación. Por un lado, las “unidades institucionales”, que refieren a lo que habitualmente llamamos empresas: “La empresa, desde un punto de vista económico, es una unidad autónoma de decisión, que define las estrategias de producción, comercialización y financiación, a nivel central. Sus actividades no son necesariamente homogéneas y pueden desarrollarse en uno o múltiples locales.” (INDEC, s/f: 6). Por otro lado, los “establecimientos productivos”, que refieren a una unidad física. Si bien la mayoría de las actividades se relevaron a nivel de los establecimientos productivos, luego se reconstruyó la unidad de empresa agrupando los establecimientos según su CUIT y razón social. Los datos utilizados en la tesis corresponden a los resultados presentados a nivel de empresa, no de establecimiento productivo.

En cada empresa se puede desarrollar más de una actividad económica, por ello se identifica como actividad principal aquella que genera el mayor valor de producción y las restantes como actividades secundarias. Las actividades se definen a 5 dígitos en base al Clasificador Nacional de

Actividades Económicas (ClANA E CNE04), sin embargo, los resultados obtenidos con la unidad empresa se presentan solo a 2 dígitos.

Cabe señalar que algunas actividades no son censadas o bien lo son pero no se presentan sus resultados:

- El censo solo releva los establecimientos dedicados a la agricultura, ganadería y caza que se encuentran en zonas urbanas, por ende, esta actividad se encuentra subestimada y no se presentan sus resultados.
- La administración pública tampoco se censa. Se empadronan pero no se realiza el censo a: los locales de los poderes Ejecutivo, Legislativo y Judicial de jurisdicción nacional, provincial o municipal, que suministran servicios de administración pública, justicia, seguridad (policía, gendarmería, prefectura), defensa, educación y salud; los locales de la Administración Nacional de la Seguridad Social (ANSeS) y las cajas de jubilaciones y pensiones; y los locales dependientes de estos poderes dedicados a planes de seguridad social, cárceles y reformatorios, cuarteles militares o de bomberos y comisarías.
- Algunos sectores son censados pero no se publican sus resultados pues la cobertura alcanzada es inferior al 30%. Estas actividades son: Transporte de carga por carretera, Construcción, Pesca continental, Recolección de productos marinos, Acuicultura y Servicios para la pesca.

La variable puestos de trabajo ocupados, que se utiliza en la tesis para definir rangos de empresas, no incluye al personal de agencias de personal temporario ni a personas físicas contratadas que cobran por factura y trabajan bajo la dirección de la empresa. Este aspecto distorsiona el cálculo de medidas como el valor agregado o valor de producción por ocupado como medidas de productividad.

c. La matriz insumo-producto

La MIP es una de las principales herramientas de las Cuentas Nacionales para analizar la estructura productiva, pues refleja las relaciones entre los diferentes sectores de actividad. Dada la cantidad de información necesaria para su construcción, en Argentina se estima y publica con una frecuencia incluso mayor a 10 años. Las fuentes de información que se utilizan son variadas y surgen de operativos realizados habitualmente así como también de otros realizados específicamente para la matriz. Para clasificar las actividades se utilizaron distintos clasificadores (CIIU-Revisión 3, ClANA E) en base a los cuales se construyó la clasificación de actividades MIPAr 97.

La MIP habitualmente utilizada forma parte de un sistema de matrices que en Argentina recién en 1997 se publicó completo (MIP97), pues anteriormente se publicaban solo las de mayor uso: matriz simétrica, matriz de coeficientes técnicos y matriz de requerimientos directos e indirectos. El sistema completo comprende diferente tipo de matrices:

- Matrices rectangulares, denominadas también Cuadros de Oferta y Utilización (COU) que tienen productos en sus filas y actividades productivas en sus columnas. En la MIP97 tienen 195 productos y 124 actividades. La matriz de oferta describe qué actividades ofertan cada producto; mientras que la matriz de utilización identifica la demanda de productos por cada actividad. Existe otro conjunto de matrices rectangulares: las matrices auxiliares, que refieren a aspectos puntuales -márgenes de comercio y transporte, importaciones, impuestos, gastos de aduana-.
- Matrices cuadradas, denominadas también matrices simétricas o de Leontief¹⁰⁶, que tienen tanto en sus filas como sus columnas las diferentes actividades económicas. La matriz simétrica muestra el valor total que cada actividad compra/vende a otra actividad según la lectura por columna/fila. La matriz de coeficientes técnicos y la de requerimientos directos e indirectos son una transformación de la matriz simétrica. La primera expresa los requerimientos directos de insumos o valor agregado de cada actividad; la segunda comprende los requerimientos totales que se generan por cada unidad monetaria de aumento en la producción de cada sector.

Así, se dispone de información muy completa para el análisis de la estructura productiva, pero desactualizada. Con la publicación de las Cuentas Nacionales base 2004 se publicaron también los COU para el período 2004-2012. Como se señaló antes, estos son los cuadros básicos para la construcción de la matriz simétrica¹⁰⁷: se calcula como multiplicación de la matriz de oferta a precios básicos traspuesta y la matriz de utilización a precios básicos.

Diagrama 1A | | Cálculo de la matriz insumo-producto

¹⁰⁶ Esta denominación hace referencia al economista Wassily Leontief, quien, en la primera mitad del siglo XX y basado en el esquema del *Tableau Economique* de François Quenay, desarrolló el método insumo-producto.

¹⁰⁷ Si bien el procedimiento aquí descrito es el mismo con el cual fue calculada la MIP97, en esta última la Dirección de Cuentas Nacionales “ha procedido a agotar la distribución de los insumos intermedios entre los distintos sectores usuarios en base a procedimientos manuales, que responden al conocimiento empírico que tienen cada uno de los sectorialistas respecto al funcionamiento de las distintas actividades” (INDEC, 2001: 33). Ante la imposibilidad de realizar ese tipo de ajustes, la MIP97 ofrece datos más sólidos, por lo cual, a pesar de su desactualización, se utilizará también en el análisis.

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{(Matriz de oferta a precios básicos)}^t \\ \hline 124 \times 195(*) \\ \hline \end{array} \times \begin{array}{|c|} \hline \text{(Matriz de utilización a precios básicos)} \\ \hline 195 \times 124 \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Matriz simétrica} \\ \hline 124 \times 124 \\ \hline \end{array}$$

(*) En los esquemas se presenta la dimensión de la matriz correspondiente indicando el número de filas por el número de columnas.

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC (2001).

Sin embargo, la matriz de utilización se publica a precios del comprador. La diferencia entre ambas formas de valuación radica en los impuestos y subsidios y los márgenes de comercio y transporte. Pero hay otra diferencia particularmente relevante: mientras la matriz de utilización a precios de comprador incluye el consumo intermedio tanto de insumos nacionales como importados, la requerida para calcular la matriz simétrica debe incorporar solo los insumos nacionales. Así, es preciso realizar la siguiente transformación:

Diagrama 2A || Cálculo de la matriz de utilización a precios básicos

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{(Matriz de utilización a precios del comprador)} \\ \hline 195 \times 124 \\ \hline \end{array} - \begin{array}{|c|} \hline \text{(Matriz de importaciones)} \\ \hline 195 \times 124 \\ \hline \end{array} - \begin{array}{|c|} \hline \text{(Matriz de márgenes de comercio y transporte)} \\ \hline 195 \times 124 \\ \hline \end{array} - \begin{array}{|c|} \hline \text{(Matriz de impuestos)} \\ \hline 195 \times 124 \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{(Matriz de utilización a precios básicos)} \\ \hline 195 \times 124 \\ \hline \end{array}$$

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC (2001).

La publicación de los COU no contempla matrices de márgenes de comercio y transporte ni de impuestos. Se publican, en cambio, el valor total de cada uno de estos conceptos por producto, que corresponde al vector de totales de las matrices que se requieren. Por ende, bajo el supuesto de que la estructura de márgenes de comercio y transporte y de impuesto se mantuvo fija respecto a 1997, es posible calcular estas matrices asignando ese total de cada producto a cada actividad en base a la estructura de 1997.

Con la matriz de importaciones, en cambio, suponer una estructura fija imposibilita contemplar el principal cambio que se espera que haya acontecido como consecuencia de la devaluación: un diferente grado de sustitución de insumos importados por nacionales según cada actividad. Al momento de finalizar esta tesis (abril 2015) solo se encuentra publicada la matriz de importaciones correspondiente a 2004, no así para el período 2005-2012. Por ello, se presenta el resultado de una matriz 2004 calculada tal como se explicó aquí, en base a la información actualizada para las matrices de oferta, de utilización y de importaciones, y asumiendo fija la estructura de márgenes de comercio y transporte y la estructura impositiva.

Realizar este procedimiento para 2008-2012 hubiese implicado mantener fija la estructura de importaciones. Justamente, el principal motivo por el cual resulta pertinente analizar los datos actualizados es porque es razonable considerar que producto de la sustitución de importaciones se ha modificado tal estructura.

De todos modos, para garantizar que no haya habido otros cambios relevantes en las relaciones intersectoriales, se comparó la estructura de los cuadros de oferta y utilización (nacionales e importados) de 2008-2012 con la de 2004. En los cuadros de oferta se evaluó si hubo cambios en el peso de los diferentes productos en la composición de la oferta de cada segmento. No hubo cambios cualitativos, esto es, se mantiene una composición similar, en la que los mismos bienes o servicios explican la oferta de cada segmento en un período y otro; pero sí hubo algunos cambios leves en el peso de cada uno. En el segmento 1 aumentó el peso de los servicios de construcción; en el segmento tres perdió peso el gas natural y los gases de petróleo y aumentaron los productos minerales; y en el segmento 4 aumentó la participación de vehículos automotores, de los servicios gubernamentales y los de investigación. Asimismo, de los cuadros de utilización se desprende que tampoco ha habido cambios cualitativos en la composición de la demanda de bienes y servicios intermedios de cada segmento. Los cambios que se observan se dan a nivel desagregado, pero son muy leves al reagrupar los productos por actividad.

d. El sistema integrado previsional argentino (SIPA)

A partir de los registros administrativos de las declaraciones realizadas por las empresas sobre su personal en el Sistema Integrado Provisional Argentino (SIPA) se elabora una base de datos de acceso público. En base a la misma, el Observatorio del Empleo y Dinámica Empresarial del MTySS (OEDE-MTEySS) elabora y publica indicadores referidos al empleo asalariado registrado, excluyendo el servicio doméstico, y las empresas privadas de la industria, comercio y servicios radicadas en todo el país.

La información se presenta por rama de actividad, clasificadas según el Código Industrial Internacional Uniforme (CIU)-Revisión 3 con un nivel de desagregación de 2 dígitos. El procesamiento de OEDE-MTEySS toma la clasificación del SIPA y aplica algunas correcciones en base a otras fuentes la Encuesta de Indicadores Laborales, guías de empresas, consultas a Cámaras y Organismos Reguladores, y otras bases de registros de empresas.

La información proveniente de esta fuente excluye el empleo no asalariado y el empleo asalariado no registrado. A pesar de esta última carencia, que es relevante para el problema de investigación de la tesis, se utiliza esta fuente pues posee ciertas ventajas en lo referido a una variable clave del análisis: el tamaño de establecimiento.

En primer lugar, la unidad de análisis de esa base es la empresa, pues la declaración corresponde a cada CUIT –y no del local-. En tanto la unidad económica es la empresa en su conjunto, es importante captarla de ese modo y no definir el tamaño en base a los locales –pues de ese modo, se subestima el tamaño de las empresas multiplanta-.

En segundo lugar, el procesamiento que presenta el OEDE-MTEySS operacionaliza la variable *tamaño* en base a dos criterios: la cantidad de empleados y la facturación. En ambos casos, la clasificación establece topes diferentes según la actividad. Las categorías de facturación varían según la actividad corresponda a la agricultura, a industria y minería, a comercio o a servicios. En las categorías de empleo los topes son específicos para cada rama de actividad a 2 dígitos.

En esta base el tamaño se subestima tanto por el empleo no registrado como por la subdeclaración de ventas. La ventaja de utilizarla es que la variable está relevada directamente en base a registros administrativos y con la unidad empresa claramente identificada.

e. Compatibilización de las fuentes

La vinculación entre las distintas fuentes se traza a partir de las ramas de actividad. Por ende, fue necesario compatibilizar los distintos clasificadores de actividades que se utilizan en cada una tal como se presenta en el diagrama 3A. El criterio para definir la desagregación necesaria de un clasificador no es unívoco, pues depende del tipo de unidad observada y el propósito del relevamiento. Por ende, el clasificador de actividades para una encuesta de hogares puede tener una mayor apertura en ciertas actividades y menor en otras respecto a un clasificador aplicado para relevamientos a empresas. Así, algunas actividades no lograron compatibilizarse adecuadamente, las mismas están indicadas en la tabla.

Diagrama 3A | Compatibilización de los clasificadores de actividad

	EPH CAES- Mercosur	CENSO ClNAE97	MIP MIPAr97	SIPA CIIU-Rev3
01	Agricultura, ganadería y caza	*01	1-9	01
02	Silvicultura, extracción de madera y otros	*02	10	02
05	Pesca y otros	**05	11	05
	Explotación de minas y canteras			
10+12+13+14		10+12+13+14	13-14	10+12+13+14
11	Extracción de petróleo y gas natural	11	12	11
	Elaboración de productos alimenticios y bebidas	15+16	15-31	15+16
15+16				
17	Elaboración de productos textiles	17	32-35	17
18	Fabricación de prendas de vestir	18	36	18
19	Curtido y terminación de cueros	19	37-39	19
20	Producción de madera	20	40-41	20

21	Fabricación de papel y de productos de papel	21	42-44	21
22	Edición e impresión	22	45-47	22
23	Fabricación de coque, refinación	23	48	23
24	Fabricación de sustancias y productos químicos	24	49-56	24
25	Fabricación de productos de caucho y plástico	25	57-59	25
26	Fabricación de productos minerales	26	60-64	26
27	Fabricación de metales comunes	27	65-67	27
28	Fabricación de productos elaborados de metal	28	68-71	28
29+30	Fabricación de maquinaria, equipo y maquinaria de oficina	29+30	72-77	29+30
31	Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos	31	78-82	31
32	Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y telecomunicaciones	32	83-84	32
33	Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión	33	85	33
34	Fabricación de vehículos automotores	34	86-88	34
35	Fabricación de equipo de transporte	35	89-90	35
36	Fabricación de muebles y colchones	36	91-92	36
37	Reciclamiento	37	-	*37
40	Electricidad, gas y agua	40	93-94	40
41	Captación, depuración y distribución de agua	41	95	41
45	Construcción	*45	96	45
50	Venta de automotores y combustible	50	-	50
53	Comercio	51+52	97-98	51+52
55	Servicio de hotelería y restaurantes	55	99-100	55
60	Servicio de transporte terrestre	60	101-103	60
61+62	Servicio de transporte por vía acuática y aérea	61+62	104-105	61+62
63	Servicios anexos al transporte	63	106	63
64	Servicios de correos y telecomunicaciones	64	107-108	64
65+67	Intermediación financiera y servicios auxiliares	65+67	109	65+67
66	Seguros y AFJP	66	110	66
70+71	Servicios inmobiliarios y alquiler de transporte	70+71	112	70+71
72	Servicios informáticos y actividades conexas	72		72
73	Investigación y desarrollo	73	111	73
74	Servicios empresariales	74		74
75	Administración pública, defensa y seguridad nacional	*75	113	**75
80	Enseñanza	80	114-115	80

85	Servicios sociales y de salud	85	116-119	85
90	Eliminación de desperdicios	90	120	90
91	Servicios de asociaciones	91	121	91
92	Servicios de esparcimiento y servicios culturales y deportivos	92	122	92
93	Otros servicios personales	93	123	93
95	Servicio doméstico en hogares privados	95	124	*95
Ramas excluidas del análisis		99		96, 97,99

*Corresponde al nomenclador, pero sin datos en la base utilizada.

** Los datos disponibles corresponden solo a algunas actividades de la rama.

Fuente: Elaboración propia

Más allá de la compatibilización de los clasificadores, es preciso notar algunas diferencias entre las fuentes que hacen que la correspondencia entre las mismas no sea perfecta. El cuadro siguiente señala las diferencias entre el alcance de la EPH, a partir de la cual se conformó la tipología, y el censo, la MIP y el SIPA, en base a los cuales se analizaron las características de las actividades comprendidas en cada segmento:

Diagrama 4A | Características de las fuentes de datos

Fuente	Alcance	Actividades excluidas	Periodo relevado
EPH	31 aglomerados urbanos	-	2008-2012
CENSO 04/05	Total zonas urbanas	Actividades de administración pública Agricultura, ganadería y caza Ciertas actividades de Pesca Construcción Transporte terrestre de carga	2003
MIP	Total zonas urbanas	-	1997 / 2004
OEyDE en base a SIPA	Todo el país	Actividades del sector público. Servicio doméstico.	1996-2013

Fuente: Elaboración propia

2. Sobre el método de análisis de componentes principales

El Análisis de Componentes Principales (ACP) es una técnica de análisis multivariado de datos que se inscribe en el conjunto de procedimientos de Análisis Factorial. En particular, el ACP tiene como objetivo explicar el conjunto de la varianza, sin diferenciar entre factores generales (varianza común) y factores específicos. Es un método adecuado si se incorporan solo variables cuantitativas¹⁰⁸. En este caso, si bien la mayoría de las variables originales (que captan características del empleo) son cualitativas, las mismas se han reexpresado en términos del porcentaje por rama.

¹⁰⁸ En efecto, la aplicación de técnicas más novedosas, como el análisis factorial múltiple, para variables continuas arroja similares resultados al ACP (Landaluce, 1997).

La utilización de este método en esta tesis tiene dos objetivos: por un lado, identificar dimensiones relevantes para definir la heterogeneidad del empleo, y por otro, cumplimentar algunos requisitos técnicos del Análisis de Clasificación (ACL). Este último requiere que las variables a partir de las cuales se construye la tipología cumplan con dos requisitos básicos: i. que su importancia sea proporcionada, es decir, que no se sobredimensione algún aspecto; ii. que se expresen en la misma unidad de medida, es decir, que estén estandarizadas.

Los factores o componentes que se obtienen del ACP cumplen con ambas condiciones. Respecto a la primera: si se incluyen variables que refieran a un mismo aspecto las mismas tendrían alta correlación, el ACP las resume y condensa en una única dimensión. En cuanto a la segunda, los factores que surgen del ACP están ya estandarizados, pues se expresan en unidades de desviación típica (media 0 y desviación 1).

Una de las condiciones para aplicar el ACP y el ACL refiere a la cantidad mínima de casos. Aquí, los casos son las 50 ramas de actividad, que es la cantidad de observaciones mínima aceptable para estas técnicas. Sin embargo, puede utilizarse en aquellas situaciones en las que se toma un número reducido de casos pero los mismos constituyen la población total y no una muestra. En efecto, otros trabajos han utilizado esta técnica para la clasificación de regiones, provincias o aglomerados urbanos, alcanzando incluso una cantidad levemente inferior de casos (Salvia, *et. al.*, 2001; Bergesio y Golovanevsky, 2009). Si bien no es posible quitar o agregar casos como en el caso de una muestra, sí se han replicado ambos procedimientos con algunas variantes para verificar la robustez de los resultados.

Sobre el procedimiento

A continuación se detalla el procedimiento de ACP y los aspectos relevantes de cada etapa del mismo. El mismo se realizó utilizando el paquete estadístico *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS) en versión 17.0.

a. Evaluación de la estructura conjunta.

El método de ACP asume que existe una estructura de conjunto de los datos, es decir, que estoy resumiendo variables que tienen relación entre sí. Para comprobar que se cumpla con este requisito se analiza la matriz de correlaciones entre variables originales (Tabla 1A). Es preciso que existan relaciones manifiestas entre las variables, esto es, que cada variable tenga una correlación cercana o mayor a 0,3 al menos con una variable.

Tabla 1A | | Matriz de correlaciones parciales

	% de subocupa	% de sobreocupación	% de turnos nocturnos/rotativos	% de antigüedad <1	% sin vacaciones pagas	% sin aguinaldo	% sin obra social	% sin recibo	% jubilac	% de baja calificación	% de CDD	Whr promedio de los promedios anuales	cv_periodo	
Correlaciones	% de subocupa	1,000	-,027	-,008	,622	,746	,740	,745	,738	,737	,193	,596	-,165	,263
	% de sobreocupación	-,027	1,000	,566	,293	,287	,271	,255	,270	,252	,621	,116	-,329	,228
	% de turnos nocturnos/rotativos	-,008	,566	1,000	-,027	-,118	-,129	-,142	-,138	-,146	,163	-,135	-,113	,086
	% de antigüedad<1	,622	,293	-,027	1,000	,839	,827	,834	,842	,824	,502	,697	-,335	,112
	% sin vacaciones pagas	,746	,287	-,118	,839	1,000	,998	,996	,995	,995	,508	,764	-,361	,220
	% sin aguinaldo	,740	,271	-,129	,827	,998	1,000	,995	,993	,996	,484	,776	-,361	,214
	% sin obra social	,745	,255	-,142	,834	,996	,995	1,000	,998	,998	,500	,740	-,353	,199
	% sin recibo	,738	,270	-,138	,842	,995	,993	,998	1,000	,996	,507	,722	-,357	,215
	% jubilac	,737	,252	-,146	,824	,995	,996	,998	,996	1,000	,479	,746	-,344	,197
	% de baja calificación	,193	,621	,163	,502	,508	,484	,500	,507	,479	1,000	,243	-,454	,000
	% de CDD	,596	,116	-,135	,697	,764	,776	,740	,722	,746	,243	1,000	-,274	,117
	Whr promedio de los promedios anuales	-,165	-,329	-,113	-,335	-,361	-,361	-,353	-,357	-,344	-,454	-,274	1,000	-,141
	cv_periodo	,263	,228	,086	,112	,220	,214	,199	,215	,197	,000	,117	-,141	1,000
Sig. (1-tailed)	% de subocupa		,427	,479	,000	,000	,000	,000	,000	,089	,000	,126	,033	
	% de sobreocupación	,427		,000	,019	,022	,028	,037	,029	,038	,000	,212	,010	,056
	% de turnos nocturnos/rotativos	,479	,000		,425	,208	,185	,162	,170	,155	,129	,175	,216	,277
	% de antigüedad<1	,000	,019	,425		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,009	,219
	% sin vacaciones pagas	,000	,022	,208	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,000	,005	,062
	% sin aguinaldo	,000	,028	,185	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,000	,005	,067
	% sin obra social	,000	,037	,162	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,000	,006	,083
	% sin recibo	,000	,029	,170	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,000	,005	,067
	% jubilac	,000	,038	,155	,000	,000	,000	,000	,000		,000	,000	,007	,085
	% de baja calificación	,089	,000	,129	,000	,000	,000	,000	,000	,000		,045	,000	,499
	% de CDD	,000	,212	,175	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,045		,027	,209
	Whr promedio de los promedios anuales	,126	,010	,216	,009	,005	,005	,006	,005	,007	,000	,027		,164
	cv_periodo	,033	,056	,277	,219	,062	,067	,083	,067	,085	,499	,209	,164	

Fuente: Elaboración propia en base a procesamiento de EPH-INDEC en SPSS 17.0, datos correspondiente a 2008-2011.

Las variables que muestran correlaciones más bajas con las demás son las de salario. Aun así, el salario horario promedio mantiene relaciones superiores a 0,3 con varias variables. La variable de dispersión no tiene correlaciones altas, adelantando que constituirá un factor explicado por esa única variable. La decisión de mantener la variable radica en la estabilidad que se consiguió con este conjunto de variables en el ACL.

Otra forma de evaluar la estructura de conjunto es a través de índices y pruebas estadísticas. La tabla 2A muestran los resultados de dos de ellos. La prueba Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) compara la varianza común con la varianza específica de cada variable; si la primera es mayor que la segunda, entonces es conveniente aplicar ACP. Se obtiene un indicador que varía entre 0, en caso de que toda la varianza sea específica, y 1, en caso de que toda la varianza sea común. El valor obtenido (0,818) es alto, indicando que sí existe estructura de conjunto en las variables.

Tabla 2A | | Kaiser-Meyer-Olkin y Test de Bartlett

Medida de adecuación de la muestra KMO		0,818
Test de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	1293,345
	Grados de libertad	78 ¹⁰⁹
	Sig.	0,00

Fuente: Elaboración propia en base a procesamiento de EPH-INDEC en SPSS 17.0, datos correspondiente a 2008-2011.

El test de esfericidad de Bartlett también confirma estos resultados. Consiste en una prueba estadística cuya hipótesis nula asume que no existe correlación entre las variables. Por ende, el rechazo de la hipótesis nula con 99% de confianza indica que sí existe tal correlación.

b. Extracción de factores

El segundo paso del ACP consiste en determinar cuántos factores serán extraídos, ya que el procesamiento genera tantos factores como variables se introducen al análisis. A este fin, se utilizan cuatro criterios:

- i. Seleccionar aquellos factores cuyo autovalor (o valor propio) sea superior a 1. El autovalor surge de la suma de la porción de varianza –previamente normalizada- de cada variable que capta ese factor. De ese modo, un autovalor menor a 1 significa que el mismo capta menos varianza que una variable original por sí misma.
- ii. Seleccionar una cantidad de factores tal que sumen alrededor del 70% de la varianza total.

¹⁰⁹ Los grados de libertad surgen de: cantidad de variables * (cantidad de variables-1)/2; esto es: 13 * (13-1)/2=78.

- iii. Seleccionar todos los factores hasta aquel en el cual la línea gráfico del gráfico de sedimentación hace “un codo”, es decir, hay una ruptura a partir de la cual los autovalores comienzan a ser bajos y similares entre sí.
- iv. Seleccionar los factores en función de su interpretabilidad y pertinencia conceptual.

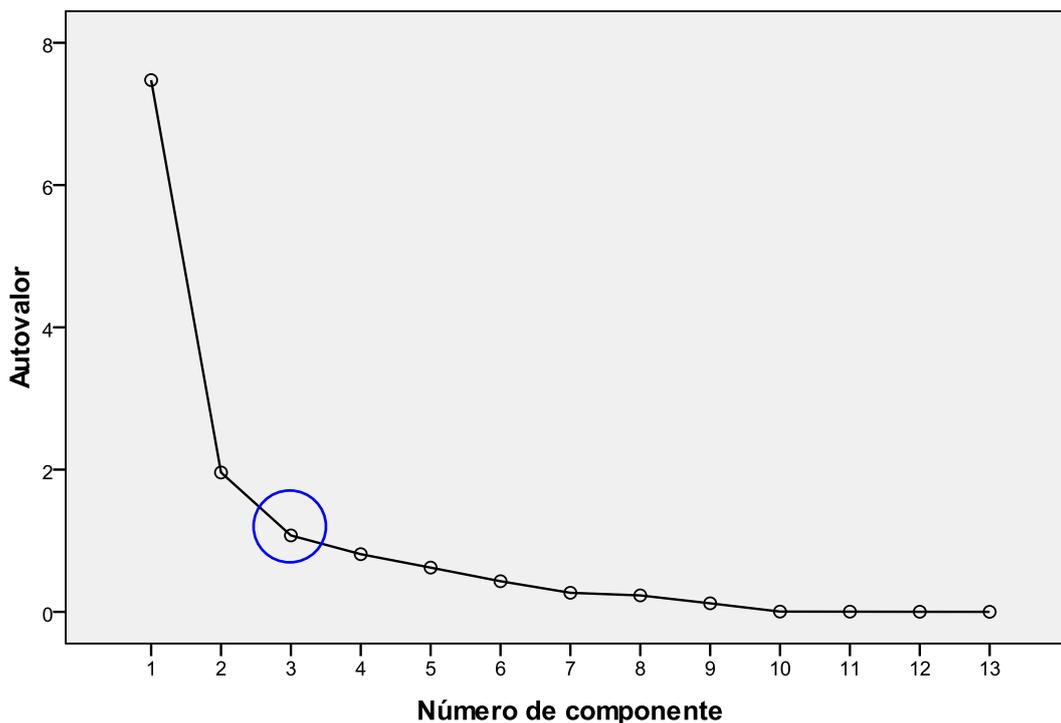
Los primeros dos criterios se evalúan en función de la matriz de varianza explicada (tabla 3A). Allí los factores se ordenan de modo tal que el primero recoja la mayor proporción posible de la variabilidad original; el segundo factor debe recoger la máxima variabilidad posible no recogida por el primero, y así sucesivamente. Los primeros tres factores tienen autovalores mayores a 1, mientras que el 70% de varianza explicada se obtiene con los primeros dos factores.

Tabla 3A | Total de varianza explicada

Componente	Autovalores iniciales			Extracción de la suma de los cuadrados de la carga factorial			Rotación de la suma de los cuadrados de la carga factorial		
	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
1	7,475	57,503	57,503	7,475	57,503	57,503	7,086	54,510	54,510
2	1,960	15,074	72,577	1,960	15,074	72,577	2,313	17,792	72,301
3	1,074	8,265	80,842	1,074	8,265	80,842	1,110	8,541	80,842
4	0,811	6,236	87,079						
5	0,622	4,786	91,864						
6	0,430	3,311	95,175						
7	0,268	2,061	97,237						
8	0,231	1,778	99,015						
9	0,120	0,923	99,937						
10	0,004	0,029	99,966						
11	0,003	0,021	99,987						
12	0,001	0,009	99,996						
13	0,001	0,004	100,000						

Fuente: Elaboración propia en base a procesamiento de EPH-INDEC en SPSS 17.0, datos correspondiente a 2008-2011.

El tercer criterio se evalúa a partir del gráfico de sedimentación, allí la ruptura se evidencia en el tercer factor.



Fuente: Elaboración propia en base a procesamiento de EPH-INDEC en SPSS 17.0, datos correspondiente a 2008-2011.

A partir de estos tres criterios y las consideraciones vertidas en el capítulo dos sobre la pertinencia conceptual de los factores se optó por tomar los tres primeros, que se llamarán entonces *componentes principales*.

Resta analizar cuánto aporta cada una de las variables originales a los componentes extraídos. Esto permite identificar qué variables están mejor representadas en la reducción de dimensiones realizada. Para ello, se analiza la tabla de comunalidades (tabla 4A) que indica qué porcentaje de la variación de cada variable es captada por los tres componentes seleccionados.

Tabla 4A | Tabla de comunalidades

	Inicial	Extraído
% de subocupa	1	0,722
% de sobreocupación	1	0,845
% de turnos nocturnos/rotativos	1	0,645
% de antigüedad<1	1	0,777
% sin vacaciones pagas	1	0,986
% sin aguinaldo	1	0,981
% sin obra social	1	0,979
% sin recibo	1	0,975
% jubilac	1	0,973
% de baja calificación	1	0,775

% de CDD	1	0,657
Salario promedio	1	0,586
Dispersión salarial intra-rama	1	0,809

Fuente: Elaboración propia en base a procesamiento de EPH-INDEC en SPSS 17.0, datos correspondiente a 2008-2011.

Del análisis de la tabla se desprende que las variables mejor captadas son aquellas vinculadas al cumplimiento de derechos laborales; mientras que lo contrario ocurre con la variable de salario promedio, duración de contrato y turnos. Es relevante señalar que la baja comunalidad implica que esas variables contribuyen poco a estructurar el espacio factorial, esto es: contribuyen poco a dispersar la nube de puntos (Lozares Colina y López Roldán, 1991). En términos del problema de heterogeneidad del empleo esto implica que son variables menos relevantes para diferenciar la calidad del mismo en el conjunto inicial de datos.

c. Interpretación de los componentes principales

La interpretación de cada componente se realiza evaluando qué variables originales tienen mayor incidencia en cada uno. A tal fin se analiza la matriz de componentes o de saturaciones (tabla 5A). Cada coeficiente, llamado también factor de carga, muestra la correlación entre la variable original y el factor. La lectura por filas indica las coordenadas que tiene esa variable en el espacio factorial y cada factor de carga indica el porcentaje de su varianza que capta cada componente¹¹⁰. Por ende, la misma estará mejor representada en aquel componente en el cual tenga un factor de carga mayor.

El valor propio de cada componente surge de la suma por columna de estos coeficientes elevados al cuadrado, mientras que las comunalidades se obtienen al sumar los valores elevados al cuadrado por fila.

Habitualmente la mayor carga de cada variable se concentra en el primer componente, dificultando la interpretación de los mismos. Por eso, se utiliza una técnica de rotación que permite acentuar el carácter de los componentes para favorecer su interpretabilidad. En este trabajo se implementó la rotación *varimax*, que es uno de los métodos más utilizados. Consiste en maximizar la varianza de los coeficientes para cada componente, es decir, minimiza el número de variables que lo explica, quitando variables poco relevantes y acentuando las más relevantes. Este procedimiento no altera las comunalidades ni la varianza total explicada por los componentes seleccionados, sino que la redistribuye entre los mismos.

¹¹⁰ Puesto en otros términos, son los coeficientes de una regresión en la cual la variable original es la variable independiente y los componentes son las variables dependientes.

El resultado de este procedimiento se expone en la matriz de componentes rotada (tabla 5A). El mismo acentuó la carga de las variables en un componente, lo cual además permitió definir la carga de la variable salario promedio en el segundo componente.

Tabla 5A | Matrices de componentes original y rotada

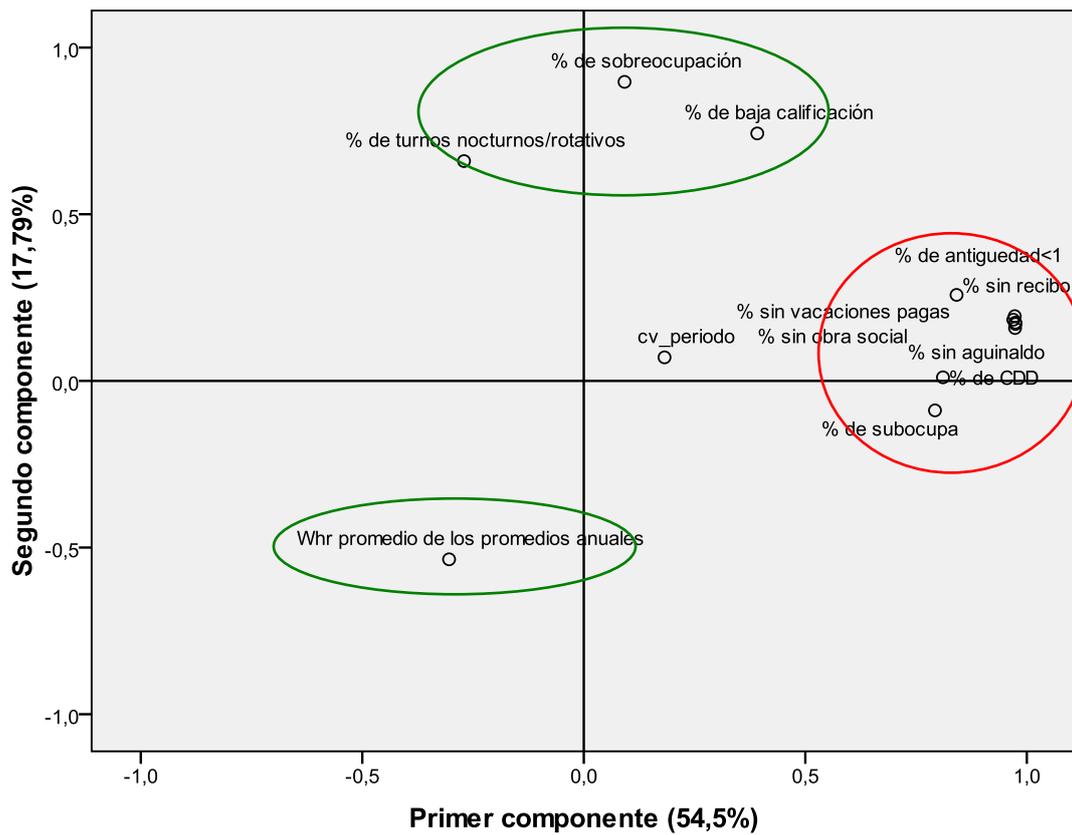
	Matriz de componentes				Matriz de componentes rotada		
	Componente				Componente		
	1	2	3		1	2	3
% de subocupación	0,756	-0,252	0,294	% de subocupación	0,793	-0,088	0,293
% de sobreocupación	0,332	0,857	0,036	% de sobreocupación	0,092	0,897	0,178
% de turnos nocturnos/rotativos	-0,070	0,754	0,266	% de turnos nocturnos/rotativos	-0,270	0,659	0,370
% de antigüedad<1	0,876	0,015	-0,099	% de antigüedad<1	0,841	0,258	-0,051
% sin vacaciones pagas	0,991	-0,067	0,000	% sin vacaciones pagas	0,973	0,194	0,041
% sin aguinaldo	0,987	-0,086	0,000	% sin aguinaldo	0,974	0,175	0,038
% sin obra social	0,985	-0,093	-0,020	% sin obra social	0,974	0,171	0,017
% sin recibo	0,984	-0,078	-0,012	% sin recibo	0,970	0,184	0,028
% jubilac	0,981	-0,104	-0,015	% jubilac	0,973	0,158	0,021
% de baja calificación	0,557	0,565	-0,382	% de baja calificación	0,392	0,742	-0,267
% de CDD	0,785	-0,203	-0,001	% de CDD	0,811	0,011	0,010
Salario promedio	-0,428	-0,417	0,169	Salario promedio	-0,304	-0,535	0,084
Dispersión salarial	0,239	0,147	0,855	Dispersión salarial	0,182	0,071	0,878

Fuente: Elaboración propia en base a procesamiento de EPH-INDEC en SPSS 17.0, datos correspondiente a 2008-2011.

Un segundo elemento con el cual interpretar los componentes es la representación de las variables en el espacio factorial, esto es, en el espacio definido por los componentes como ejes. En el gráfico 2A se representan los dos primeros componentes. En el eje horizontal, en el cual se representa el primer componente, las variables vinculadas a incumplimiento de derechos laborales, subcontratación y estabilidad se encuentran en un extremo. Esto implica que son relevantes para definir ese componente, no así aquellas que se encuentran próximas al centro de ese eje. En cuanto al eje vertical de ese gráfico, en el cual se representa el segundo componente, vemos que las variables más alejadas del centro son: sobreocupación, baja calificación y turnos, en valores positivos, y salario promedio, hacia los valores negativos.

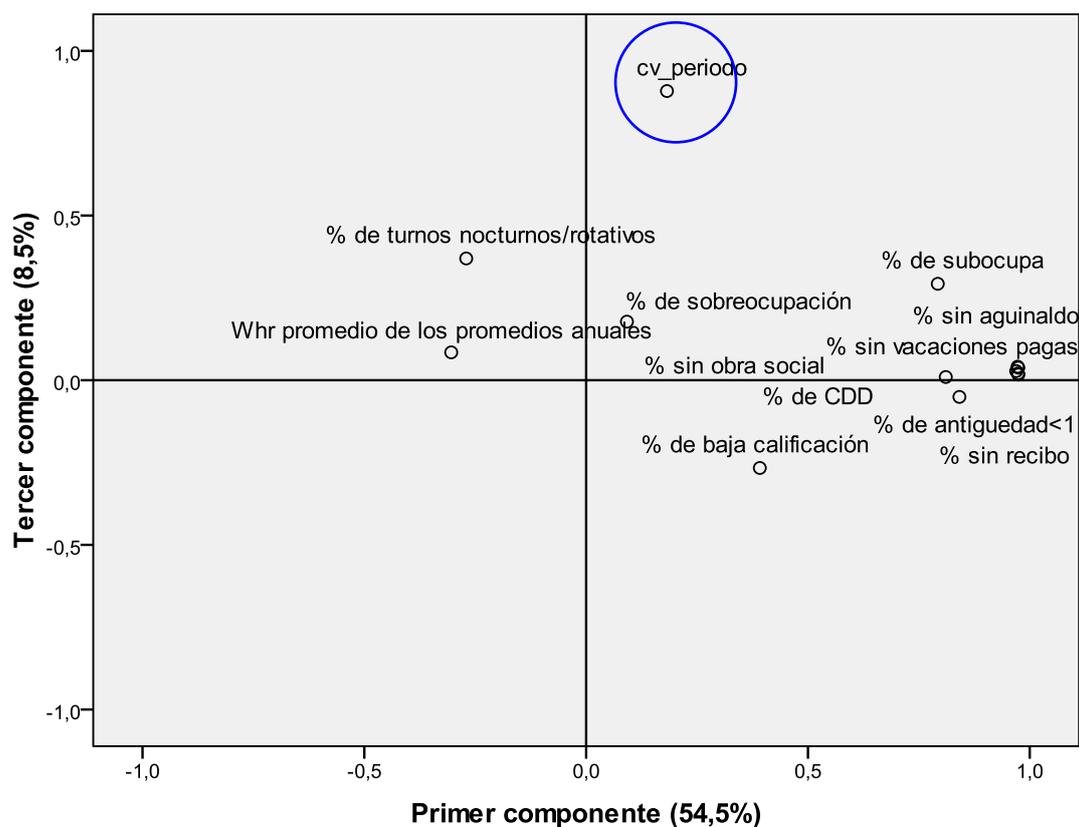
En el gráfico 3A se representa el primer componente en el eje horizontal y el tercer componente en el eje vertical. En este último solo la dispersión salarial (cv_periodo) se aleja fuertemente del centro.

Gráfico 2A | Variables originales distribuidas en el espacio factorial del primer y segundo componente



Fuente: Elaboración propia en base a procesamiento de EPH-INDEC en SPSS 17.0, datos correspondiente a 2008-2011.

Gráfico 3A | Variables originales distribuidas en el espacio factorial del primer y tercer componente



Fuente: Elaboración propia en base a procesamiento de EPH-INDEC en SPSS 17.0, datos correspondiente a 2008-2011.

Sobre la estabilidad de los resultados

Para evaluar la robustez de los resultados se replicó el procedimiento excluyendo/incorporando variables¹¹¹. Podría esgrimirse que el incumplimiento de derechos está sobre-representado en la explicación de la heterogeneidad debido a que se incorporaron distintas variables que refieren a ese mismo aspecto. Por ende, resulta de interés analizar el resultado obtenido si se conserva solo una variable de ese conjunto: la percepción de jubilación. Como se observa en la tabla 6A, la carga de las variables que se mantuvieron en el análisis recaen en los mismos componentes que en el ACP original; y el incumplimiento de derechos –captado ahora a través de una sola variable- persiste asociado al componente que explica un mayor porcentaje de la varianza total de los datos. Es preciso notar que en esta estimación se logra explicar un porcentaje de varianza menor y el indicador de la prueba KMO es más bajo; por lo cual, aun

¹¹¹ En un trabajo anterior (Fernández Massi, 2014) realizado solo para el año 2010 aplicando estos mismos procedimientos, se evaluaron especificaciones alternativas de la variable de salario.

cuando no haya cambios en términos de los resultados fundamentales, la estimación de ACP con las variables aquí excluidas resulta más adecuada.

Tabla 6A | Matriz de componentes rotada

KMO: 0,643	Componentes		
	1 (36,9%)	2 (24,8%)	3 (12,4%)
% de subocupación	,812	-,061	,291
% de sobreocupación	,031	,896	,205
% de turnos nocturnos/rotativos	-,295	,636	,387
% de antigüedad<1	,852	,297	-,042
% jubilación	,927	,201	,030
% de baja calificación	,359	,767	-,244
% de CDD	,850	,046	,008
Whr promedio de los promedios anuales	-,323	-,548	,075
cv_periodo	,183	,054	,879

Nota: Entre paréntesis se indica el porcentaje de varianza explicada por cada uno de los componentes.

Fuente: Elaboración propia en base a procesamiento de EPH-INDEC en SPSS 17.0, datos correspondiente a 2008-2011.

Más allá de la robustez ante cambios en la especificación, es preciso evaluar también si se mantienen los resultados al replicarse el procedimiento para cada año. Como se señaló en la introducción, el período 2008-2011 contiene un año “atípico”: en 2009 en el país y la región se sufrieron los efectos de la recesión europea. Se replicó el procedimiento con las mismas variables para cada año y se obtuvieron los resultados expuestos en la tabla 7A.

Tabla 7A | Matrices de componentes rotadas de las estimaciones anuales

AÑO	2008 KMO: 0,859		2009 KMO: 0,829			2010 KMO: 0,809			2011 KMO: 0,816		
	Componentes		Componentes			Componentes			Componentes		
	1 (55,6%)	2 (16,1%)	1 (52,6%)	2 (17,1%)	3 (10,5%)	1 (54,2%)	2 (17,1%)	3 (8,6%)	1 (51,5%)	2 (15,6%)	3 (9,7%)
% de subocupa	,723	-,144	,812	-,122	,124	,731	-,193	,300	,622	,293	,271
% de sobreocupación	,197	,843	,031	,774	,477	-,072	,889	,232	,244	,838	-,107
% turnos nocturnos/rotativos	-,292	,674	-,139	,419	,723	-,321	,661	,154	-,235	,843	,118
% de antigüedad<1	,854	,160	,825	,215	,165	,854	,091	-,047	,697	,265	-,198
% sin vacaciones pagas	,980	,147	,961	,227	,046	,972	,139	,115	,986	,085	-,057
% sin aguinaldo	,981	,126	,959	,215	,045	,980	,100	,082	,985	,079	-,054
% sin obra social	,979	,125	,963	,216	,004	,970	,109	,112	,986	,049	-,071

% sin recibo	,976	,121	,956	,217	,010	,963	,147	,132	,984	,056	-,045
% jubilac	,980	,092	,960	,209	,006	,968	,109	,126	,984	,044	-,059
% de baja calificación	,506	,536	,290	,826	-,068	,398	,761	-,103	,437	,559	-,377
% de CDD	,836	-,019	,818	,072	-,059	,786	-,161	-,096	,726	,027	,058
Salario hr medio	-,324	-,515	-,227	-,627	,074	-,363	-,505	,186	-,326	-,341	,525
Coef de var whr	-,040	,503	,271	-,278	,749	,227	,131	,908	,169	,068	,829

Nota: Con sombreado gris claro se indica el componente en que carga cada variable. Se utilizó sombreado gris oscuro cuando la carga no coincide con la estimación 2008-2011 agregada.

Fuente: Elaboración propia en base a procesamiento de EPH-INDEC en SPSS 17.0, datos correspondiente a 2008-2011.

En los cuatro años las variables que concentran su carga en el primer componente son las mismas; y siempre la varianza explicada por ese componente supera el 50%. En cuanto al segundo componente, en 2009 la carga de la variable turnos pasa al tercer componente y en 2011 ocurre con la variable de salarios; en todos los años este componente supera levemente el 15% de varianza explicada. La variable de dispersión salarial carga en el tercer componente, excepto en 2008, que solo dos componentes tienen autovalores superiores a 1. Estas diferencias no cambian sustancialmente el análisis ni las principales conclusiones extraídas del mismo. En particular, el carácter atípico del año 2009 no parece haber distorsionado las mismas.

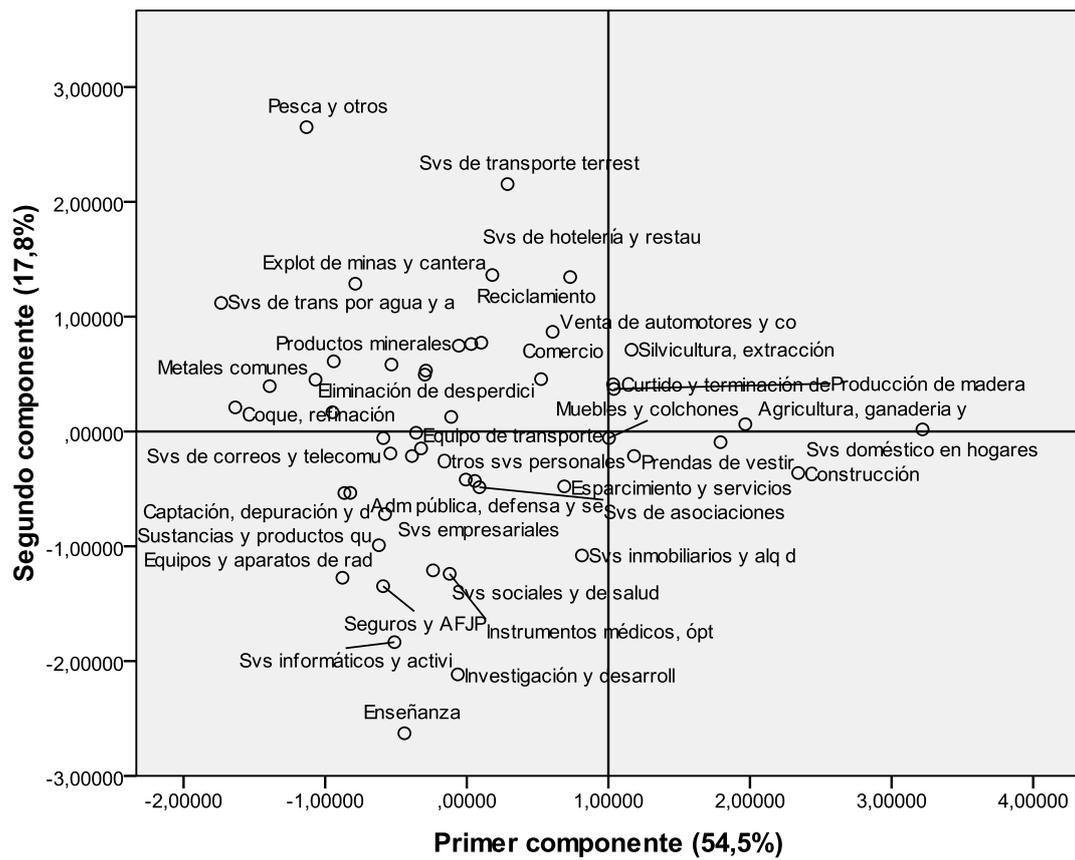
3. Sobre el método de análisis de clasificación

El ACL (o análisis de conglomerados, o de *clusters*) es una técnica de análisis exploratorio de datos que, a partir de datos inicialmente no clasificados, proporciona un ordenamiento identificando grupos. Los elementos de cada grupo tienden a ser similares entre sí (alta homogeneidad interna, dentro del grupo) y diferentes a los elementos de otros grupos (alta heterogeneidad externa, entre grupos) con respecto a algún criterio de selección determinado.

Sobre el procedimiento

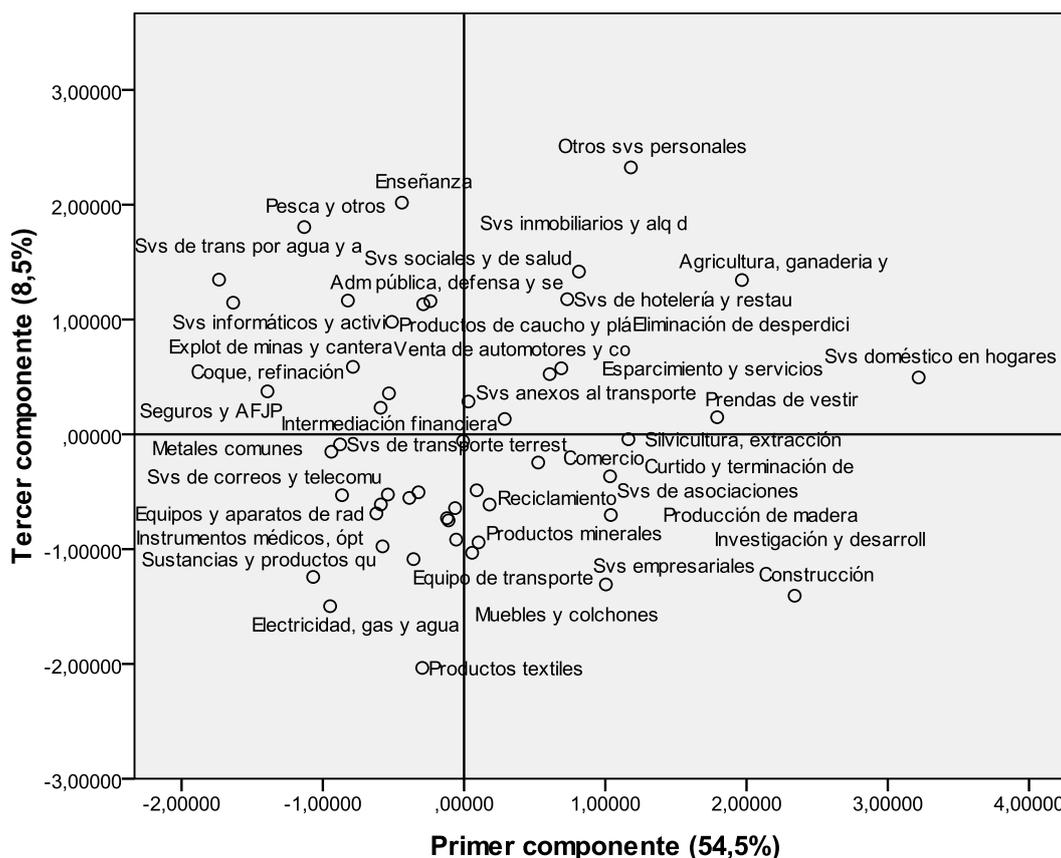
El primer paso para aplicar el ACL es definir en torno a qué variables se realizará la clasificación y estandarizarlas. En este caso, esto ha sido cumplimentado a través del ACP, ya que los componentes principales están ya estandarizados. Así, al concluir la etapa anterior, se obtiene un espacio tridimensional que contiene a los 50 casos, en el cual cada componente principal es un eje. En los dos siguientes gráficos (4A y 5A) se presentan las ramas de actividad ubicadas en tal espacio.

Gráfico 4A | Ramas de actividad distribuidas en el espacio factorial del primer y segundo componente



Fuente: Elaboración propia en base a procesamiento de EPH-INDEC en SPSS 17.0, datos correspondientes a 2008-2011.

Gráfico 5A | Ramas de actividad distribuidas en el espacio factorial del primer y tercer componente



Fuente: Elaboración propia en base a procesamiento de EPH-INDEC en SPSS 17.0, datos correspondientes a 2008-2011.

El ACL consiste en conformar grupos en base a la proximidad que los casos guardan entre sí en esos planos. A tal fin, es preciso seleccionar una medida de esa distancia. El método aplicado en la tesis utiliza la distancia euclidiana al cuadrado, esto es, la distancia definida por la hipotenusa de un triángulo. El software utilizado es *Système Protable pur l'Analyses des Données* (SPAD) en versión 5.6¹¹².

Ahora bien, la clasificación en torno a tal medida de distancia puede hacerse siguiendo diferentes secuencias de agrupamiento. En efecto, existen tres grandes grupos de técnicas de clasificación: los métodos jerárquicos, los métodos no jerárquicos, y los métodos mixtos, que combinan elementos de los dos anteriores. En procedimientos jerárquicos cada caso forma un conjunto separado y se los va agrupando con otras unidades similares en grupos cada vez más

¹¹² Si bien es posible realizar ACL con SPSS, se recurrió al SPAD por algunas ventajas que este software ofrece en la forma que presenta los resultados; así como el SPSS ofrece ventajas respecto al SPAD en la presentación de los resultados del ACP. Los procedimientos completos (ACP y ACL) se realizaron con ambos software y se corroboró que coincidieran sus resultados.

grandes hasta llegar a un único grupo¹¹³. En cambio, en los procedimientos no jerárquicos los casos son agrupados en torno a determinados puntos del espacio factorial, que constituyen los centros del grupo¹¹⁴. Bajo ninguno de estos procedimientos existe una solución unívoca respecto a cuántos grupos conformar, es decir, cuándo dejar de unir grupos.

Las ventajas de los métodos no jerárquicos respecto a los jerárquicos radican en que permite incorporar un gran número de casos, y que a medida que avanza el proceso de aglomeración permite que casos sueltos que fueron asignados a un grupo, pasen individualmente a otro. Sin embargo, en esta tesis, en la que se trabaja con pocos casos, estas ventajas no son relevantes. En cambio, sí lo es una de las ventajas de los métodos jerárquicos: no es preciso determinar ex-ante los centros en torno a los cuales agrupar los casos. Aquí se utilizó el método jerárquico más difundido, que es el de Ward. El mismo consiste en minimizar la pérdida de varianza de los casos, es decir: que los grupos se conformen de forma tal que se pierda la menor cantidad posible respecto a la diferencia entre los casos.

El método agrupa los casos buscando la mínima distancia entre el grupo y el caso que suma, de manera tal que la varianza intragrupo sea la menor posible. Sin embargo, es posible continuar este proceso hasta llegar a conformar un único grupo con todos los casos. Por ende, es preciso definir cuántos grupos conformar. El software utilizado permite determinar la cantidad de grupos *a priori*, *a posteriori*, o bien, hacerlo en forma automática. La selección *a priori* se basa en algún criterio teórico que obligue a considerar un número determinado de grupos. Hacerlo *a posteriori* implica determinar la cantidad de grupos en base a la información suministrada por ese conjunto específico de casos. La aglomeración se detiene cuando la conformación de otro grupo implique aumentar sustancialmente la varianza intragrupo, es decir, perder mucha información. Para tomar esta decisión, se dispone de dos herramientas: una gráfica, llamada dendograma o árbol de agregación; y otra analítica, la tabla de agregación. En ambas se puede ver el historial de agregación, es decir, qué nodos o subgrupos se agruparon en cada etapa. En el cuerpo de la tesis se presentó la tabla de agregación, por lo que no se replica aquí. La selección automática que ofrece el software simplemente definen la cantidad de grupos en base a la información que proporciona la tabla: determinando la cantidad de casos según la etapa en la cual una nueva aglomeración implique la mayor pérdida de información.

¹¹³ Puede seguirse también el camino inverso, comenzando con un único grupo del cual se van separando subgrupos hasta que cada caso es un grupo independiente.

¹¹⁴ Existen dos variantes para determinar estos puntos: pueden seleccionarse previamente, agrupando los datos más cercanos a ellos, o bien pueden seleccionarse primero los casos más distantes entre sí y a medida que se agregan los casos más cercanos a los mismos se recalcula el centro del grupo.

El procedimiento para definir la cantidad de grupos se presentó exhaustivamente en el capítulo dos, por lo cual no se replica aquí. En las siguientes tablas se identifican las ramas que componen cada uno de los cuatro grupos conformados a partir del ACL.

Diagrama 5A | Distribución de las ramas en los cuatro segmentos

Tipo 1 de 4. Cantidad de casos: 6			
Puesto	Distancia al centro del grupo	Rama de actividad	CAES-MERCOSUR
1	2,08839	Fabricación de prendas de vestir	18
2	3,17464	Agricultura, ganadería y caza	01
3	7,19558	Silvicultura, extracción de madera y otros	02
4	9,15067	Construcción	45
5	12,6059	Otros servicios personales	93
6	18,139	Servicio doméstico en hogares	95

Tipo 2 de 4. Cantidad de casos: 13			
Puesto	Distancia al centro del grupo	Rama de actividad	CAES-MERCOSUR
1	1,15618	Comercio	53
2	2,21694	Elaboración de productos alimenticios y bebidas	15+16
3	2,85266	Producción de madera	20
4	2,91387	Venta de automotores y combustible	50
5	3,05991	Curtido y terminación de cueros	19
6	3,86739	Fabricación de productos minerales	26
7	3,96786	Fabricación de muebles y colchones	36
8	4,10763	Reciclamiento	37
9	4,39887	Fabricación de papel y de productos de papel	21
10	7,04033	Servicios de hotelería y restaurantes	55
11	7,33631	Servicio de transporte terrestre	60
12	8,29816	Servicios de esparcimiento y servicios culturales y deportivos	92
13	9,66529	Servicios inmobiliarios y alquiler de transporte	70+71

Tipo 3 de 4. Cantidad de casos: 9			
Puesto	Distancia al centro del grupo	Rama de actividad	CAES-MERCOSUR
1	2,55571	Fabricación de metales comunes	27
2	2,64820	Fabricación de coque, refinación	23
3	2,80401	Fabricación de productos de caucho y plástico	25
4	4,14624	Explotación de minas y cantera	10+12+13+14
5	5,68492	Eliminación de desperdicios	95
6	6,09576	Administración pública, defensa y seguridad	75

7	7,29933	Servicios de transporte por agua y aire	61+62
8	10,58240	Extracción de petróleo y gas natural	11
9	12,41370	Pesca y otros	05

Tipo 4 de 4. Cantidad de casos: 22			
Puesto	Distancia al centro del grupo	Rama de actividad	CAES-MERCOSUR
1	1,06469	Servicios de correos y telecomunicaciones	64
2	1,27520	Fabricación de sustancias y productos químicos	24
3	1,31642	Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos	31
4	1,88476	Maquinaria, equipo y maquinaria de oficina	29+30
5	1,97166	Fabricación de equipo de transporte	35
6	2,31707	Captación, depuración y distribución de agua	41
7	2,33578	Edición e impresión	22
8	3,11713	Servicios de asociaciones	91
9	3,15159	Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y telecomunicaciones	32
10	3,39576	Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión	33
11	3,48298	Fabricación de productos elaborados de metal	28
12	3,81990	Seguros y AFJP	66
13	4,04834	Intermediación financiera y servicios auxiliares	65+67
14	5,38099	Fabricación de vehículos automotores	34
15	5,52895	Servicios sociales y de salud	85
16	5,53663	Electricidad, gas y agua	40
17	6,25558	Servicios anexos al transporte	63
18	7,25355	Fabricación de productos textiles	17
19	7,80529	Servicios empresariales	74
20	11,53020	Servicios informáticos y actividades conexas	72
21	12,08200	Investigación y desarrollo	73
22	16,73790	Enseñanza	80

Fuente: Elaboración propia en base a procesamiento de EPH-INDEC en SPAD, datos correspondiente a 2008-2011.

Sobre la estabilidad de los resultados

La validación de los grupos obtenidos mediante ACL está dada por la estabilidad de los resultados ante cambios en la especificación y/o en la base de datos original, y por la interpretabilidad teórica de los mismos. Para alcanzar la tipología aquí presentada se replicaron los procedimientos incluyendo/excluyendo algunas variables y tomando las bases por año. A partir de los mismos surgen las siguientes consideraciones respecto a la estabilidad de la tipología obtenida:

- Robustez de la identificación de dos segmentos; pertinencia de la identificación de cuatro segmentos. En todas las alternativas estimadas hay fuerte pérdida de información al unir los

últimos dos segmentos, dando cuenta de la fuerza de un esquema dual. La pérdida de información al pasar de 4 a 3 segmentos es importante en relevante en todas las alternativas estimadas excepto al replicarla con datos solo de 2008.

- Fuerte estabilidad en la composición del primer y segundo segmento. La caracterización y las ramas incluidas en estos dos segmentos resultan robustas ante cambios en la especificación y la estimación por año. Solo algunas ramas cambian de segmento, y al hacerlo siempre es del 1ero al 2do (no hacia el segmento 3 o 4). En particular: en el primer segmento, Agricultura, Construcción y Servicio Doméstico se mantuvieron en todas las estimaciones realizadas; Prendas de vestir y Otros Servicios Personales aparecen en el segmento 2 con datos de 2008 y de 2011. En el segundo segmento, las ramas incluidas muestran aun más estabilidad en el mismo.
- Menor robustez del tercer y cuarto segmento. El tercer segmento no surge con claridad tomando solo datos de 2008 y 2011, y por ende, las ramas incluidas se distribuyen entre el segmento 3 y 4. Aún así, en todas las estimaciones ambos son segmentos con mayor cumplimiento de derechos y mayor salario que la media; pero el componente de jornada laboral flexible no actúa en todas distinguiendo con claridad ambos segmentos.
