

Informalidad y segmentación laboral desde la perspectiva estructuralista: una aplicación para la argentina (1992-2010)

*Julieta Vera*¹

Resumen

Este artículo analiza algunas de las transformaciones ocurridas en la estructura ocupacional antes y después de la crisis 2001-2002 en la Argentina. En este marco, se evalúan los cambios evidenciados en la estructura del empleo, la segmentación del mercado laboral y la disparidad de ingresos laborales bajo distintas condiciones macroeconómicas. Una serie de interrogantes de fondo orientan los análisis abordados en este trabajo: ¿Cuáles fueron las transformaciones de la estructura ocupacional y el mercado de trabajo durante la década de políticas neoliberales? ¿Puede hablarse de un nuevo patrón de crecimiento en la estructura ocupacional durante el período 2003-2010?

Abstract

This article examines some of the transformations in the occupational structure that took place before and after the 2001-2002 crisis in Argentina. Within this framework, we evaluate the changes that occurred in the employment structure, the segmentation of the labor market and the income inequality under different macroeconomic conditions. A series of questions serve as guidelines for the analysis carried out in this article: What transformations did the structure of employment and the labor market undergo during the neoliberal policies? Can we speak of the emergence of a new pattern of growth in the economy and the occupational structure between 2003 and 2010?

Recibido: 28.08.2012 Aprobado: 07.01.2013

1. Becaria posdoctoral del CONICET (UCA/UBA). julietavera@gmail.com.

Presentación

Este artículo sitúa sus preocupaciones en las transformaciones ocurridas en términos de estructura ocupacional y mercado de trabajo durante el período 1992-2010 en la Argentina. En este marco se examinan y comparan algunos cambios evidenciados en la estructura ocupacional en dos etapas muy diferentes en materia de funcionamiento macroeconómico y de orientación en las políticas públicas. Por una parte, el período de convertibilidad monetaria, reformas estructurales y políticas neoliberales (1992-2001); y, por otra parte, el período de post-devaluación, mercados regulados y políticas heterodoxas (2003-2010).

El tema se aborda a través de la perspectiva estructuralista latinoamericana. Al respecto, cabe señalar que si bien son muchos los estudios y pocas las discrepancias que desde los enfoques heterodoxos suscita la caracterización de las transformaciones ocurridas en materia de estructura ocupacional y mercados de trabajo durante las últimas dos décadas en la Argentina, son escasos los estudios que hayan hecho este balance tomando en cuenta los diferenciales sectoriales/ocupacionales y la calidad de los empleos siguiendo el enfoque estructuralista de PRE-ALC-OIT (1978). Si bien esta perspectiva ha sido criticada debido al modo en que se clasifican los empleos según diferenciales de productividad no ob-

servados, tiene a nuestro juicio elevada utilidad -sobre todo ante la ausencia de mejores alternativas- para estudiar las renovadas formas de estratificación introducidas en los mercados de trabajo regionales en el contexto de una mayor concentración y globalización capitalista mundial.

Por otra parte, diversos especialistas concuerdan con el impacto ocupacional positivo que ha tenido el cambio de rumbo en materia de políticas económicas, laborales y sociales durante el período de post devaluación (Beccaria, Esquivel y Maurizio, 2005; Novick, 2006; Palomino, 2007; Neffa, 2008; CENDA, 2010; Panigo y Chena, 2011; Pérez, 2011, entre otros). Sin embargo, cabe preguntarse si dichos efectos forman parte de un patrón “más inclusivo” de desarrollo, es decir, si estamos en efecto en presencia de un modelo tendiente a la “convergencia” entre sectores dinámicos y rezagados al interior de la estructura ocupacional.

Sobre este punto en particular, cabe introducir la sospecha de que las mejoras de bienestar observadas durante la última década hayan sido el resultado de la aplicación de un conjunto más o menos acertado de políticas públicas bajo un contexto macroeconómico favorable, antes que de una transformación cualitativa en la matriz de “heterogeneidad estructural” al interior del mercado laboral argentino.

En este marco de análisis, cabe hacerse preguntas específicas tales como: ¿qué

efectos tuvo sobre la estructura sectorial del empleo la dinámica de acumulación más concentrada y abierta al mercado mundial característica del período de convertibilidad, liberalización económica y reformas neoliberales durante la década del noventa? Y, también, ¿en qué medida el nuevo rumbo heterodoxo en la política económica post crisis y devaluación incidió en una reconfiguración de la estructura ocupacional medida en términos de diferenciales productivos y calidad de los empleos?

Tal como se señaló previamente, se abordan estos interrogantes desde la perspectiva del estructuralismo histórico, específicamente la tesis de la heterogeneidad estructural, dado que se asume que la misma cuenta con plena vigencia para explicar el funcionamiento social y económico propio de los países periféricos durante la actual fase de desarrollo capitalista mundial. Se introduce el significado teórico de dos conceptos -variables claves, a partir de los cuales habremos de organizar la evidencia empírica-: a) la informalidad laboral, y b) la segmentación del mercado de trabajo. Tales conceptos se encuentran estrechamente ligados al planteo de problemas teóricos y empíricos que abre la tesis de la heterogeneidad estructural en el marco de este trabajo.

El examen empírico se realiza en este trabajo tomando una serie de indicadores (distribución sectorial de los empleos, distribución de la calidad de los mismos y brechas de ingreso entre sectores y segmentos) elaborados a partir

de los micro datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) correspondientes al Gran Buenos Aires (siendo éste el único aglomerado para el cual se contó con información relativamente comparable)². Los años seleccionados son asumidos como momentos testigos de los períodos históricos estudiados³.

El trabajo se estructura de la siguiente manera: en el primer apartado se destacan los aspectos más relevantes del pensamiento estructuralista latinoamericano a los fines del presente trabajo. Asimismo, se introduce el significado teórico de dos conceptos (informalidad y segmentación laboral), los cuales -ligados a la corriente estructuralista- serán útiles como conceptos de alcance medio para organizar la evidencia empírica. En el segundo apartado se evalúan los cambios en la distribución ocupacional del empleo. En el tercer

2. El área del Gran Buenos Aires fue la única región urbana en donde se dispuso de información consistida para el análisis comparativo requerido. Cabe señalar que investigaciones desarrolladas para el total de aglomerados urbanos siguiendo esta misma línea de análisis reflejan que las tendencias durante la post convertibilidad son similares a las que se presentan para la región del Gran Buenos Aires (Salvia, Fraguglia y Metlika, 2006; Salvia y Gutiérrez Ageitos, 2011).

3. Los resultados empíricos aquí presentados han sido también publicados en Salvia y Vera (2012), "Cambios en la estructura ocupacional y en el mercado de trabajo durante fases de distintas reglas macroeconómicas (1992-2010)", *Revista Estudios del Trabajo* N° 41/42, pág. 21-51. ASET (Asociación de Especialistas en Estudios del Trabajo), revista ASET. Para mayores detalles acerca de dichos datos y su elaboración, véase el artículo mencionado.

apartado se estudia la inserción sectorial de las ocupaciones y su vínculo con la calidad de los empleos. El cuarto apartado expone y evalúa brevemente las disparidades existentes en materia de las remuneraciones al trabajo. En el quinto apartado se exponen las reflexiones finales.

1. Perspectiva teórica: el Estructuralismo Histórico y la Tesis de la Heterogeneidad Estructural⁴

El concepto de heterogeneidad estructural tiene una larga historia y, por eso, lo que se quiere decir con el mismo varía significativamente en la literatura⁵. En lo que sigue se hará una muy revisión de la acepción de heterogeneidad estructural que aquí se adopta.

El concepto de heterogeneidad estructural tiene sus antecedentes en los primeros escritos de Raúl Prebisch (1949), quien elaboró una caracterización del tipo prevaleciente de desarrollo desigual, subordinado y combinado en América Latina. Para los economistas de orientación estructuralista, la noción de heterogeneidad estructural es un concepto que

refiere a las complejidades específicas de las naciones periféricas en contraposición a las características de aquellas naciones homogéneamente estructuradas de los países industrializados (Di Filipo y Jadue, 1976; Pinto, 1970; Prebisch, 1976).

Simplificando el análisis y remitiéndose únicamente a la productividad del trabajo, dos rasgos distinguen a las economías centrales de los países periféricos de América Latina: el primero es el rezago relativo o la brecha externa que refiere a las asimetrías en las capacidades tecnológicas de la región con respecto a la frontera internacional. El segundo rasgo distintivo es la brecha interna, o sea, las notorias diferencias de productividades que existen entre los distintos sectores y dentro de cada uno de ellos (CEPAL, 2010)⁶.

Dada la condición de periferia, el progreso técnico durante el régimen económico agro-minero-exportador habría penetrado en estos países de manera lenta e incompleta. Sólo algunas empresas multinacionales o algunas actividades lograban avances técnicos importantes, con niveles de productividad similares a los que regían en

4. Un análisis más detallado del marco teórico adoptado puede encontrarse en Salvia (2012) y Vera (2011).

5. Para un desarrollo exhaustivo respecto a la definición del concepto de heterogeneidad estructural a lo largo de la historia, véase Nohlen y Sturm (1982).

6. Al respecto, resulta pertinente mencionar a Marcelo Diamand como creador del concepto Estructura Productiva Desequilibrada para caracterizar a la economía argentina. Un amplio conjunto de investigaciones adjudica la volatilidad del ciclo económico de la Argentina a una estructura productiva integrada por dos grupos de sectores que presentan un diferencial significativo de sus productividades (Diamand, 1972; Villanueva, 1964; Ferrer, 1963; Díaz Alejandro, 1963).

los países centrales o demandaban los mercados mundiales, pero esto de ninguna manera implicaba “arrastrar tras de sí” a los demás sectores y actividades industriales, en general vinculadas con el mercado interno. Una situación de economía abierta hacía más complicada cuando no imposible la sobrevivencia de la industria local y alejaba aún más toda posibilidad de desarrollo integrado y autónomo.

Los bajos niveles de inversión serían el resultado de la imposibilidad de ahorro interno dado -entre otros factores- el deterioro de los términos de intercambio y la transferencia de remesas. La débil dinámica del capitalismo regional conlleva a una baja expansión de la demanda laboral inhabilitando la absorción de la fuerza de trabajo (la cual debe crear su propio empleo en actividades de baja o nula productividad). La presencia de una población numerosa agudiza el problema. Así, los patrones de desarrollo están signados por una marcada heterogeneidad estructural que es la consecuencia de la propagación sólo limitada y selectiva del progreso técnico en las periferias, condicionada por la división internacional del trabajo determinada por los centros (Prebisch, 1952; Furtado, 1972).

La heterogeneidad estructural remite a una característica central en materia de desarrollo tecnológico por parte de las economías periféricas: por un lado, la existencia de actividades con una pro-

ductividad del trabajo de nivel medio, en tanto es relativamente próxima a la que permiten las técnicas disponibles (o si se quiere, elevada, en tanto es relativamente similar a la que prevalece en los grandes centros industriales); y, por otro lado, la presencia simultánea de actividades rezagadas con niveles de productividad muy reducidos, sustancialmente inferiores a los de aquellas otras actividades “modernas”. De estos dos tipos de actividades, las mencionadas en primer término generan empleo, mientras que las segundas albergan actividades laborales de subsistencia. Esa coexistencia de empleo y subempleo constituye una expresión directamente visible de la heterogeneidad estructural.

En lo que sigue se realiza una formulación de dos conceptos claves -surgidos del entramado teórico hasta aquí sistematizado- que habrán de organizar el material empírico de este trabajo: a) la informalidad laboral, y b) la segmentación del mercado de trabajo.

1.1 La Tesis del Sector Informal Urbano bajo un contexto de heterogeneidad estructural

Las ideas de heterogeneidad estructural fueron retomadas por el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) en los años ochenta para dar cuenta de la persistencia del sector informal en los países de América Latina.

Una de las fórmulas más utilizadas en América Latina para describir y referirse al conjunto de actividades económicas que no formaban parte del llamado sector “moderno o estructurado” de la economía, en un sentido incluso opuesto a la noción de marginalidad, fue la noción de “informalidad laboral” o de “sector informal urbano”. Al igual que la tesis sobre la “marginalidad económica”, la categoría aparece en escena y toma sentido cuando el desarrollo de la economía urbana en la Región, motorizados por las migraciones internas y el despliegue de los procesos de industrialización por sustitución de importaciones, habían sentado las bases para la formación de mercados de trabajo urbanos, los cuales, en forma progresiva mostraban limitaciones y problemas para funcionar como el principal mecanismo de integración social y económica para el conjunto de la población.

La PREALC sostenía que el sector informal urbano en la región se generaba por el crecimiento natural de la población en las ciudades y por las migraciones rurales urbanas. El aumento de la fuerza de trabajo resultante no podía ser absorbido en su totalidad por el sector formal de la economía debido a las limitaciones en la reinversión de las utilidades (Cortés, 2011). Ante la necesidad de sobrevivir, esta población excedente debió desempeñar actividades que pudieran proveerle de un ingreso, dado que la inexistencia de se-

guros u otras compensaciones sociales convirtió al desempleo en un “lugar” al que la población de bajos ingresos no pudo optar (Tokman, 1991).

El concepto de “sector informal urbano” -en la acepción dada por el PREALC-OIT (1978) siguiendo la tradición estructuralista- es heredero de las preocupaciones más amplias asociadas al problema del progreso económico y social presente en el debate abierto por el paradigma de la modernización y las teorías del desarrollo. Existiría así, según señala PREALC-OIT (1978) “un pequeño sector conformado por quienes trabajan en los estratos más modernos, que registra alta productividad y elevados niveles de remuneración; y otro sector de mayor dimensión o alcance en la estructura social con menores niveles de ingreso y productividad”. Estas diferencias generarían consecuencias negativas en términos de pobreza y distribución del ingreso.

En el sector informal no predomina la división entre propietarios del capital y del trabajo, y en consecuencia, el salario no es la forma más usual de remunerar el trabajo a pesar de que la producción está dirigida principalmente al mercado. Por el contrario, abundan más bien actividades poco capitalizadas y estructuradas, con base en unidades productivas muy pequeñas, de bajo nivel tecnológico y escasa o nula organización empresarial y entidad jurídica. El sector podía ser reconocido a través de dos atributos fundamentales presentes en las unidades

económicas: i) desarrollo de actividades que utilizaban tecnologías simples de muy baja productividad y mano de obra con bajos niveles de calificación; e ii) inserción de estas unidades en mercados competitivos o en determinados segmentos con facilidad de acceso, aunque con alta rotación.

Un aspecto a destacar es que la tesis del sector informal urbano enfatizó el análisis en las características de las unidades económicas y en su heterogeneidad tecnológica, como resultado del excedente relativo de población, y no en el funcionamiento del mercado de trabajo, lo cual era una derivación de lo anterior. Aunque las investigaciones sobre el sector informal tendieron a incluir diferentes dimensiones de análisis, principalmente el mercado de trabajo y el ingreso, dicha tesis predicaba centralmente sobre un sector económico y no sobre el mercado laboral o la pobreza. Si bien con el tiempo los investigadores de PREALC desarrollaron ajustes sobre estos postulados iniciales, se mantuvo siempre la idea de que la informalidad era una “forma de producir” relacionada con la heterogeneidad estructural propia de las economías del subdesarrollo, a partir de lo cual se vinculaban las características de los mercados de trabajo, las situaciones de pobreza de la población y la desigualdad en la distribución del ingreso.

Un importante aporte hecho por las investigaciones del PREALC fue mostrar que el sector informal urbano era

una consecuencia de la heterogeneidad estructural y del excedente de fuerza de trabajo que tenía lugar en la Región. En este marco, una nota característica que acompañó a muchos de los estudios fue concebir al sector informal como un “sector refugio” -de funciones contra cíclicas- frente a las crisis que afectan periódicamente a América Latina en el contexto de las crisis externas⁷.

En este trabajo se ha adoptado la clasificación ocupacional desarrollada por PREALC-OIT (1978), la cual se define como una medida “proxy” de la productividad de los empleos según características de las unidades económicas. Para su construcción se consideraron las variables categoría ocupacional, tamaño del establecimiento y calificación profesional de la tarea. Los criterios empleados para definir cada uno de los sectores y sus categorías ocupacionales se presentan en el Anexo A.

1.2 La Segmentación del Mercado de Trabajo

La categoría de segmentación del empleo ha servido y continúa sirviendo a diferentes perspectivas teóricas para nombrar una amplia gama de fenómenos que ocurren en el contexto de relaciones sociales de producción capitalis-

7. Para una revisión más exhaustiva del concepto “informalidad laboral”, en particular, desde la perspectiva de la PREALC-OIT (1978), véase Salvia (2012).

ta. Por lo mismo, el concepto dista de tener un significado unívoco si no es en el marco de proposiciones teóricas más generales en donde corresponde interpretar su sentido. La mayor parte de los enfoques sobre el concepto se desarrollaron en la década de los años sesenta en respuesta a la teoría neoclásica del capital humano, la cual fue considerada como incompleta e insuficiente para explicar la dispersión salarial, la persistencia de la pobreza y el desempleo, el fracaso de las políticas de educación y entrenamiento y la discriminación en el mercado de trabajo.

Una consideración importante para hacer aquí es que no corresponde confundir los conceptos de segmentación del mercado de trabajo con el de heterogeneidad estructural (ni con su medida proxy de sectores económico-ocupacionales). La heterogeneidad estructural remite al dominio de la estructura productiva, mientras que el concepto de segmentación laboral remite al espacio de regulación del mercado de trabajo, en donde se relacionan ofertas y demandas de empleo o autoempleo de las unidades productivas a partir de ciertas reglas de intercambio y regulaciones públicas.

Según Espino Rabanal (2001), es posible reconocer denominadores comunes en los enfoques que abordan el tema de la segmentación del mercado de trabajo. Por ejemplo: i) el mercado de trabajo es incapaz de equilibrarse por sí mismo y todo

equilibrio es transitorio; ii) el mercado de trabajo es mejor representado por segmentos con características diferentes en lo que respecta a mecanismos de determinación de salarios y nivel de empleo, condiciones de trabajo, rotación de los trabajadores, oportunidades de promoción, etc.; iii) las instituciones son más importantes que las fuerzas de mercado como mecanismos de asignación y distribución; iv) en la determinación de los salarios, las características de los puestos de trabajo son más importantes que las de los trabajadores que los ocupan; v) hay escasa movilidad de trabajadores entre segmentos; y vi) la pobreza, el subempleo y la discriminación son subproductos inherentes al mercado de trabajo y a sus imperfecciones (Solimano, 1988; Taubman y Wachter, 1986).

Según el enfoque de esta investigación, la segmentación laboral no descansa en distorsiones introducidas exógenamente a las relaciones sociales de producción sino que se funda en características endógenas al sistema de producción y al modelo de desarrollo. Esto quiere decir que la segmentación no se genera en las relaciones de mercado ni en las reglas institucionales, sino que, en todo caso, ambas instancias constituyen una expresión de fenómenos más estructurales (Mezzerà, 1992). En este sentido, es importante señalar que son las unidades económicas y su marco de relaciones sociales con la fuerza de tra-

bajo las que están segmentadas, y no la fuerza de trabajo tomada a partir de los atributos personales⁸.

Es decir, la segmentación a la que nos interesa hacer alusión aquí es estructural, sucede cuando trabajadores con la misma productividad potencial tienen diferente acceso a oportunidades salariales, de trabajo o de entrenamiento, dependiendo del sector en el que se insertan (entendido en términos de la tecnología utilizada y su productividad).

El análisis de la segmentación del mercado laboral se aplica aquí distinguiendo distintos tipos de empleo, cada uno de los cuales correspondería a mercados laborales regulados por diferentes reglas asociativas o normas de intercambio: a) Empleos estables y regulados y b) Empleos precarios o extralegales. Cada uno de estos tipos de empleo exhibe características particulares, las cuales son genéricamente expuestas a continuación⁹:

a) Empleos regulados y estables (Segmento Primario): Se trata de empleos asalaria-

8. Los autores neoclásicos también aceptan la existencia de mercados de trabajo segmentados o grupos no competitivos, pero ésta es una segmentación que se basa en las características de los individuos: algunas personas entran a la fuerza laboral con distintas ventajas en términos de conocimientos, habilidades y actitudes (Weitzman, 1989).

9. Para mayor especificación acerca de las variables consideradas en esta clasificación en las distintas ondas de la EPH, véase Anexo B.

dos que participan de las regulaciones laborales (seguridad social) o empleos independientes no asalariados con capital propio con relativa estabilidad laboral y satisfacción ocupacional.

b) Empleos extralegales o precarios (Segmento Secundario): Se trata de empleos asalariados no comprendidos por la seguridad social o empleos independientes no asalariados sin capital o herramientas propias o sin estabilidad laboral o satisfacción ocupacional.

Si bien es probable que la estratificación del empleo esté asociada con la manera en que los sectores productivos segmentan las ocupaciones -dada su participación en diferentes tipos de mercados tanto laborales como mercantiles-, este vínculo no tiene porque ser determinado *a priori*. Justamente, el nivel de articulación entre la estructura sectorial de las ocupaciones y la calidad de los empleos -sean ofrecidos o auto-generados-, constituyen un indicador del grado de segmentación que presenta un mercado de trabajo. Será estrecha esta articulación en la medida que la heterogeneidad ocupacional tienda a segmentar las relaciones sociales, tanto de producción como de intercambio, así como a crear formas particulares de regulación para cada campo de relaciones de producción.

En este sentido, la tesis de una “heterogeneidad estructural” creciente o persistente tenderá a fortalecerse si los empleos extralegales alcanzan un piso

histórico concentrándose en las actividades informales. Por el contrario, saldrá fortalecida la tesis de la “creciente convergencia” si los mismos tienden a descender y nivelarse entre los diferentes sectores.

2. Heterogeneidad estructural: cambios en la distribución sectorial del empleo en el mercado laboral del Gran Buenos Aires¹⁰

A los fines del presente trabajo, resulta pertinente preguntarse acerca de cuál ha sido la efectiva capacidad de las unidades económicas de los sectores modernos más dinámicos para absorber empleo improductivo. Con este propósito, se aborda el estudio de la evolución de la estructura sectorial y ocupacional del empleo durante las últimas dos décadas para la región del Gran Buenos Aires (véase cuadro 2.1).

En primer lugar, si se evalúan los cambios en términos de composición

del empleo durante el período neoliberal de reformas estructurales (1992-2001) se verifica que la formalidad disminuyó levemente su peso relativo -debido principalmente a un descenso de las actividades asalariadas en dicho sector. En contraposición, la informalidad incrementó ligeramente su participación.

Asimismo, la información hace evidente que la estructura sectorial del empleo habría sido afectada por la crisis 2001-2003. La crisis económico-financiera de 2001-2002 tuvo un fuerte impacto sobre el nivel de empleo en general y la estructura ocupacional en particular. Si bien ya en 2003 había comenzado un proceso de reactivación, la situación en ese momento todavía muestra el fuerte deterioro que experimentó el sector formal. En efecto, las inserciones ocupacionales que tuvieron entre 2001 y 2003 una mejora relativa en el nivel de empleo fueron las correspondientes al trabajo cuenta propia informal, el sector público, los programas sociales de empleo e, incluso, la actividad no asalariada del sector formal. Los puestos más afectados fueron sin duda los del empleo asalariado del sector privado formal, el cual quedó muy rezagado con respecto a su propio nivel al inicio de la serie, en el año 1992.

Durante el período de crecimiento económico post convertibilidad, en el marco de la aplicación de políticas heterodoxas orientadas al mercado interno pero fuertemente dependientes del

10. Tal como se mencionó anteriormente, los datos presentados en este trabajo fueron publicados y analizados -con mayor nivel de detalle- en Salvia y Vera (2012), “Cambios en la estructura ocupacional y en el mercado de trabajo durante fases de distintas reglas macroeconómicas (1992-2010)”, *Revista Estudios del Trabajo* N° 41/42, pág. 21-51. ASET (Asociación de Especialistas en Estudios del Trabajo), revista ASET. Para mayores detalles acerca del análisis de dichos datos, véase el artículo mencionado.

Cuadro 2.1 Participación de los sectores y categorías económico-ocupacionales en el total del empleo. Gran Buenos Aires: 1992/2010. En porcentajes con respecto al total de ocupados.

	Período neoliberal		Ciclo de crisis y recuperación		Período post devaluación				
	1992	1994	1998	2001	2003	2003 (3ºT)	2004	2006	2010
Sector Formal	44,5	43,2	43,2	42,3	35,3	37,1	37,9	41,3	44,2
Asalariados	41,9	40,6	39,9	39,4	32,0	33,0	34,4	38,0	40,5
No asalariados	2,7	2,6	3,4	2,9	3,4	4,1	3,6	3,4	3,7
Patrones formales	1,4	1,3	1,4	1,4	1,6	1,6	1,6	1,5	1,9
Cuenta propia profes.	1,3	1,3	1,9	1,5	1,8	2,5	1,9	1,9	1,9
Sector Público (exc. Prog. Soc.)	11,2	9,2	10,9	10,0	10,7	12,0	11,1	11,9	12,4
<i>Programas sociales de empleo</i>	0,1	0,1	0,8	0,8	6,3	5,4	3,9	2,3	0,3
Sector Informal	44,2	47,5	45,1	46,9	47,4	45,5	47,1	44,5	43,1
Asalariados	20,2	21,0	20,6	20,9	19,5	18,3	20,6	17,9	17,0
No asalariados	24,0	26,5	24,5	26,0	27,8	27,2	26,5	26,6	26,1
Patrones informales	2,0	2,5	2,0	1,9	1,8	1,9	2,4	2,3	2,4
Cuenta propia informales	14,9	16,8	15,1	16,2	19,5	18,0	17,4	17,0	16,5
Servicio doméstico	7,1	7,2	7,4	7,9	6,5	7,2	6,8	7,3	7,2
Total de empleos	100	100	100	100	100	100	100	1000	100
Tasa de Ocupación sobre PEA	93,2	89,1	80,2	76,8	77,4	80,4	82,2	86,5	89,7

Aclaración: El primer dato del año 2003 corresponde a los datos del 1er semestre de 2003 obtenidos a través de la “base especial de empalme” entre la EPH “puntual” y la EPH “continua”. Estos datos se han utilizado para el empalme propio realizado hacia atrás (1992, 1994, 1998 y 2001). El segundo dato del 2003 corresponde a los datos del 3er trimestre de 2003. Es la primera base disponible del conjunto de bases de datos republicadas por el INDEC a fines del año 2009. Para los años subsiguientes (2004, 2006 y 2010) se expone la información referida a los 2dos trimestres.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA; Mayo 1992, 1994, 1998, 2001, 1er semestre de 2003 (base de datos de empalme); 3er trimestre de 2003; 2do trimestres de 2004, 2006 y 2010).

sector externo, tuvo lugar un aumento significativo en el nivel de empleo en la región del Gran Buenos Aires (Salvia y Vera, 2012).

En términos de composición sectorial, la intensidad de crecimiento del empleo fue diferente entre las categorías y sectores, lo cual generó un ligero cambio en la participación sectorial a favor de los sectores público y privado más dinámicos.

En efecto, entre 2003 y 2010 tuvo lugar un aumento significativo de los empleos asalariados tanto en el sector privado formal como en el sector público; a la vez que el crecimiento de los empleos asalariados en el sector informal fue menos acelerado. En este marco, a pesar del también fuerte incremento que experimentaron los empleos no asalariados informales, la participación de este sector en su conjunto se redujo a los mínimos históricos. Por este mismo proceso, la participación del empleo en el sector público (excluyendo los programas sociales) alcanzó su nivel máximo y el peso del sector privado formal logró superar la fase de crisis y recuperar los valores de la década del noventa. En contrapartida, la cantidad de ocupados en programas sociales de empleo descendió considerablemente a lo largo del período, alcanzando también esta categoría niveles similares a los de la década anterior.¹¹

11. En este sentido, cabe destacar la nueva concepción de políticas sociales que tiene lugar a partir del 2003; en la cual pierden relevancia

Pero más allá de la evidente reactivación post-crisis y la fenomenal reducción que tuvo el desempleo, es evidente que el mayor dinamismo experimentado durante este período por los sectores modernos de la economía -sobre todo debido al empleo asalariado tanto privado como público- no se tradujo en un cambio cualitativo en su participación.

Un balance de la evolución sectorial del empleo entre los años 1992-2001 y 2003-2010 permite inferir la vigencia de un comportamiento pro cíclico persistente por parte del sector informal en materia de empleo durante ambos períodos. Esto habría ocasionado que el crecimiento económico -cualquiera haya sido su modalidad- no se tradujera en una “modernización” significativa de la estructura ocupacional en términos sectoriales. Por lo mismo, si bien durante el período de políticas heterodoxas post-convertibilidad la dinámica económica habría sido más favorable para la creación de empleo en las unidades económicas más dinámicas, el fuerte crecimiento de los empleos no asalariados informales, confirma la persistencia de barreras estructurales en la dinámica de acumulación que impiden un cambio más sustantivo en la distribución sectorial del empleo.

los programas de empleo y ganan preponderancia las políticas de transferencia de ingresos más ligadas al sistema de seguridad social y al incremento y extensión de pensiones contributivas y no contributivas (Danani y Beccaria, 2011; Andrenacci, 2007).

Pero el hecho de que se confirme que se haya mantenido casi sin cambios la estructura sectorial del empleo como resultado de la rigidez de un sector informal que sobrevive y crece acompañando al sector moderno, no permite inferir nada acerca de los cambios ocurridos en la calidad de los empleos en uno u otro sector. Sin duda, un escenario de “convergencia” sería aquel en donde la calidad de los empleos en las unidades del sector informal resulten en niveles crecientemente similares a los que presentan los sectores más modernos, público o privado, ambos competitivos de la fuerza de trabajo disponible en el mercado laboral.

3. La inserción sectorial de las ocupaciones y su vínculo con la calidad de los empleos durante las últimas dos décadas político-económicas.

Con el objetivo de evaluar los cambios en la calidad de los empleos según la clasificación de sectores y categorías ocupacionales analizadas en el apartado anterior, se retoman aquí una serie de perspectivas teóricas referidas a la “segmentación de los mercados de trabajo” que han sido aplicadas en otros contextos, pero que son complementarias a la tesis de la heterogeneidad estructural (Kerr, 1954; Doeringer y Piore, 1979).

A los fines del presente trabajo, resulta pertinente analizar en qué medida se verifica una correspondencia entre los sectores económico-ocupacionales y los segmentos del mercado de trabajo, y, en tal caso, cabe también preguntarse acerca de la forma en que evolucionó esta relación a partir de los cambios macroeconómicos y las variaciones de los ciclos económicos. En este sentido, el análisis de la información (véase cuadro 3.1) arroja evidencia relevante sobre los cambios que experimentó la segmentación del mercado laboral en la región del Gran Buenos Aires durante los períodos comprendidos en este estudio, según su vinculación con la estratificación sectorial del empleo.

La información muestra en términos generales una caída significativa del empleo regulado durante el período de convertibilidad y políticas de flexibilización laboral (1992-2001), un agravamiento de esta situación con la crisis (2001-2003), y, finalmente, una recuperación de los empleos de calidad en un contexto de políticas heterodoxas activas en materia de protección y regulación laboral (2003-2010). Pero esta tendencia no sólo no fue homogénea al interior de la estructura ocupacional, sino que mantuvo siempre una estrecha relación con determinados sectores y perfiles económico-ocupacionales. La mayor posibilidad de acceder a empleos regulados tendió a concentrarse, cualquiera fuera el escenario

Cuadro 3.1: Participación del empleo por segmento del mercado de trabajo según sectores y categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 1992/2010 - En % del total de ocupados de cada sector o categoría económico-ocupacional.

		Ciclo de Crisis y recuperación								
		Período de reformas			Ciclo de Crisis y recuperación			Período post devaluación		
		1992	1994	1998	2001	2003	2003 (3° T)	2004	2006	2010
Sector Formal	Regulado	72,3	73,2	66,6	67,5	45,8	55,8	63,5	68,2	69,7
	Extralegal	27,7	26,8	33,4	32,5	54,2	44,2	36,5	31,8	30,3
Asalariados	Regulado	72,7	74,0	67,8	67,9	47,2	56,4	64,4	67,6	69,8
	Extralegal	27,3	26,0	32,2	32,1	52,8	43,6	35,6	32,4	30,2
No Asalariados	Regulado	65,3	60,1	51,8	61,9	32,5	51,4	55,0	74,4	68,2
	Extralegal	34,7	39,9	48,2	38,1	67,5	48,6	45,0	25,6	31,8
Sect. Público⁽¹⁾	Regulado	77,4	75,4	67,0	72,9	62,7	70,4	78,8	80,7	80,7
	Extralegal	22,6	24,6	33,0	27,1	37,3	29,6	21,2	19,3	19,3
Sect. Informal	Regulado	35,8	32,5	22,4	21,5	13,0	17,1	19,8	24,2	24,5
	Extralegal	64,2	67,5	77,6	78,5	87,0	82,9	80,2	75,8	75,5
Asalariados	Regulado	22,6	24,2	16,5	18,7	13,4	18,2	18,5	21,6	23,6
	Extralegal	77,4	75,8	83,5	81,3	86,6	81,8	81,5	78,4	76,4
No Asalariados	Regulado	46,9	39,1	27,4	23,8	12,7	16,4	20,8	25,9	25,1
	Extralegal	53,1	60,9	72,6	76,2	87,3	83,6	79,2	74,1	74,9
Total de Ocupados	Regulado	56,7	54,0	46,1	46,0	29,1	36,9	42,2	48,6	51,4
	Extralegal	43,3	46,0	53,9	54,0	70,9	63,1	57,9	51,4	48,6

⁽¹⁾ No incluye el empleo público de asistencia o de programas sociales de empleo. Esto debido a su naturaleza laboral "atípica" bajo formas extralegales.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA; Mayo 1992, 1994, 1998, 2001, 1er semestre de 2003 (base de datos de empalme); 3er trimestre de 2003; 2do trimestres de 2004, 2006 y 2010).

político-económico, en los sectores más modernos de la economía. Esto ocurrió sobre todo en las categorías de asalariados -tanto en el sector privado formal como en el sector público-, y, en alguna medida, entre los profesionales y empresarios formales.

En sentido inverso, a lo largo de las dos décadas de análisis, fue el sector informal el que presentó mayor propensión de generar empleos extralegales. Esta relación tendió a estrecharse durante el período de políticas neoliberales y se hizo más marcada durante el período de crisis, y si bien tendió a debilitarse durante la etapa de políticas heterodoxas, no es fácil concluir que haya tenido lugar un cambio sustantivo en materia de segmentación laboral.

Durante el período 1992-2001, la proporción de empleos regulados en el sector formal pasó de 72% a 67% como resultado de una caída de los empleos regulados tanto entre los asalariados como los no asalariados. Durante la crisis, se agravó aún, cayendo la participación a 46%. A partir de 2003, en el contexto de crecimiento económico y políticas laborales activas, esta tendencia se revierte, llegando a 68% en 2006 y a casi 70% en 2010. Igual tendencia, aunque con valores más altos, se registra entre los asalariados del sector público (excluyendo los empleos generados por los programas sociales). En este caso, la participación de los empleos regulados parte en 1992 de un 77%, para caer a 67% en 2001 y

a 63% después de la crisis, y, finalmente, superar ligeramente el 80% tanto en 2006 como en 2010.

La situación de los empleos extralegales en el sector informal -siempre mayoritarios en este sector- sigue igual tendencia. Durante el período neoliberal estos empleos pasan de una participación de 64% a 78% al interior del sector, estando principalmente motorizado este deterioro por los empleos no asalariados, hasta ese momento relativamente mucho menos afectados por la extralegalidad laboral en comparación con los asalariados informales (53% contra 74% en 1992). Igual proceso se registra durante la crisis, donde la participación de los empleos no regulados llega a un 87%, siendo similares los valores tanto entre los asalariados como entre los no asalariados. Por último, durante la etapa de crecimiento de la demanda agregada de empleo, esta tiende mejorar, aunque a un ritmo mucho menor que lo sucedido en los sectores público y privado formal. En 2010, los empleos extralegales representan el 76% de los empleos asalariados y el 75% de los empleos no asalariados al interior del sector informal.

Es importante destacar que las políticas laborales durante la etapa de convertibilidad y de reformas neoliberales (1993-2001) se caracterizaron por un debilitamiento deliberado de las instituciones encargadas la protección y la regulación de las relaciones laborales. Esto comprendió tanto medidas de

flexibilización laboral como de debilitamiento de las organizaciones gremiales y abandono de las negociaciones colectivas, en un contexto de caída en la demanda agregada de empleo (Neffa, 2008). Por el contrario, durante el período de post-convertibilidad y recuperación económica (2003-2010), el aumento de la demanda de empleo estuvo acompañado de una política laboral activa a favor de regularizar las relaciones laborales clandestinas, elevar el salario mínimo, promover la negociación colectiva, entre otras medidas (Novick, 2006; Palomino, 2007; Neffa, 2008).

Es decir, si bien a lo largo de las dos décadas la proporción de empleos regulados experimentó a nivel agregado variaciones significativas, la situación fue siempre relativamente más favorable -y sobre todo durante el último período- al interior de las unidades económicas de los sectores modernos. En sentido contrario, la mayor proporción de empleos extralegales fue siempre un rasgo dominante del sector informal, aumentando incluso su brecha con respecto a los sectores formales durante el último período.

En otros términos, la tesis de la “creciente convergencia” no parece haberse cumplido en ningún momento. En primer período (1992-2001) la precariedad laboral tendió a nivelarse intersectorialmente pero en un contexto de aumento de la extralegalidad. Durante el último período (2003-2010), si bien

la extralegalidad laboral cayó en ambos sectores, la disparidad aumentó de manera significativa. Es decir, la tesis de una “heterogeneidad estructural” persistente -en un contexto de segmentación de los mercados laborales- parece dominar en el marco de este escenario de análisis.

4. Disparidades sectoriales, ocupacionales y laborales en materia de remuneraciones al trabajo

En el marco de este trabajo, cabe no perder de vista que la heterogeneidad estructural hace referencia a una desigual concentración de capitales, recursos humanos y progreso técnico entre unidades económicas. Siendo este un factor explicativo central en la sistemática divergencia sectorial que experimentan las remuneraciones laborales horarias, la cual se ve agravada por el grado de segmentación que experimentan los mercados laborales. De esta manera, la evolución de las brechas de ingresos entre los empleos de los diferentes sectores-categorías ocupacionales y segmentos laborales mostraría el modo en que los diferenciales de productividad convergen o divergen.

La información del cuadro 4.1 muestra una creciente divergencia entre los ingresos del sector moderno -formal y público- en comparación a aquellos

percibidos en el sector informal durante la década de los noventa y que no se resuelve en la fase de post convertibilidad. Sin embargo, esta tendencia no fue similar en todas las fases económicas ni fue homogénea en el interior de cada sector, sea por el tipo de categoría laboral o segmento de empleo.

Durante el régimen de convertibilidad (1992-2001) los datos revelan que se fue perdiendo la relativa equidad funcional existente al comienzo de la década. En el año 1992, las remuneraciones horarias de los sectores modernos (privado y público) y las correspondientes al sector menos estructurado de la economía no diferían significativamente del ingreso horario promedio del mercado laboral. Sin embargo, luego de los ciclos de corto crecimiento ocurridos durante la convertibilidad, en el año 1998 -así como también en el año de agotamiento del régimen (2001)- las brechas de ingreso entre sectores son superiores en comparación al año de inicio.

La mejora de la brecha del sector privado formal durante este período proviene, principalmente, de lo ocurrido entre los no asalariados (y específicamente, no asalariados en el segmento primario del mercado de trabajo). Por el contrario, si se evalúa al interior del sector informal, se evidencia que tanto los asalariados como no asalariados habrían provocado que el sector menos estructurado obtenga remuneraciones cada vez más desfavorables en com-

paración a la media general. Y adicionalmente, cabe señalar que tanto los empleos regulados como no regulados al interior de la informalidad compartieron esta tendencia.

En el período de crisis de la convertibilidad y comienzo de reactivación (2001-2003) persisten e incluso se intensifican algunas tendencias del período anterior. Los sectores modernos continúan mejorando en términos relativos sus retribuciones por sobre la media general, siendo el sector público el que presenta un mayor distanciamiento positivo con el promedio de remuneraciones del mercado de trabajo. En este marco, la brecha correspondiente al sector informal –en el contexto de un aumento de estos empleos– no evidenció cambios significativos entre el 2001 y el 2003.

Durante el período de reactivación y crecimiento heterodoxo post devaluación (2004-2010), algunas tendencias anteriores tendieron a revertirse. Sin embargo, cabe diferenciar para este análisis los cambios ocurridos entre 2004-2006 de aquellos experimentados entre 2006-2010. En la primera fase de crecimiento económico post convertibilidad, se evidencia una persistencia e incluso intensificación de la heterogeneidad estructural. Si bien la brecha del ingreso del sector privado formal no se modifica entre 2004 y 2006, se incrementa positivamente la correspondiente al sector público regulado y negativamente la del sector informal

(fundamentalmente entre los no asalariados). Durante el período 2006-2010 se evidencian algunas alteraciones en estos comportamientos. Entre estos años, bajo un contexto inflacionario, se observa cierta invariación o disminución en la brecha de ingresos en los sectores y categorías laborales de los sectores modernos, aunque esto tiene lugar sobre todo entre los no asalariados y los empleos extralegales (tanto del sector privado formal y del público como del sector informal). En lo que respecta al sector informal, se observa la permanencia o leve disminución de la brecha de ingresos con respecto a las remuneraciones promedio, esto último sobre todo entre los empleos asalariados tanto del segmento regulado como extralegal. Pero a pesar de esta evolución menos “heterogénea” durante el último ciclo (2006-2010), lejos se está de poder afirmar la existencia de un cambio de tendencia hacia un proceso de “creciente convergencia” entre las diferentes productividades -expresadas en ingresos horarios- que se registran al interior de la estructura ocupacional del mercado laboral del Gran Buenos Aires.

5. Reflexiones finales

El trabajo ha aportado elementos a favor de la tesis que señala que bajo las condiciones socio-económicas de una economía periférica de desarrollo

heterogéneo, desigual y combinado se hace evidente un proceso de agravada o persistente heterogeneidad en la estructura económica-ocupacional tanto durante el período de reformas estructurales como durante la posterior recuperación con crecimiento del empleo. De este modo, se contradice la idea de que la dinámica político-económica, sea bajo reformas neoliberales o políticas heterodoxas, haya favorecido un proceso de convergencia entre sectores de diferente productividad funcional y formas de participación en el mercado laboral.

Si bien durante la etapa de políticas heterodoxas, sobre todo durante el último ciclo económico (2006-2010), no es tan clara la posibilidad de sostener la idea de una intensificación de las “divergencias” en la distribución sectorial de los puestos de trabajo y la calidad de los mismos, tampoco es posible exhibir un debilitamiento cualitativo de tales desigualdades. Las brechas continúan siendo estructuralmente elevadas a nivel agregado, a la vez que especialmente graves cuanto más informal y extralegal son los empleos; los cuales, mantienen niveles destacados de participación en el mercado laboral. Así, se sostiene que aún cuando se hayan exhibido mejoras en la creación de empleos y en la calidad de los mismos durante el período de políticas heterodoxas, las mismas no estarían respaldadas por una transformación cualitativa en la estructura sectorial del empleo, en di-

Cuadro 4.1 Evolución de la brecha de la remuneración real horaria por sectores-categorías ocupacionales y segmentos del mercado de trabajo respecto al total del empleo. Gran Buenos Aires: 1992/2010. -Ingreso medio horario= 1-

	Período de reformas		Ciclo de Crisis y recuperación			Período post devaluación			
	1992	1994	1998	2001	2003	2003 (3ºT)	2004	2006	2010
Sector Formal	1,01	1,06	1,07	1,09	1,17	1,18	1,20	1,20	1,13
Regulado	1,14	1,19	1,30	1,32	1,53	1,50	1,34	1,37	1,28
Extralegal	0,81	0,86	0,79	0,80	0,89	0,78	0,95	0,86	0,79
Sector Formal- Asalariados	0,92	0,99	0,93	0,98	1,04	1,03	1,07	1,08	1,05
Regulado	1,05	1,14	1,16	1,21	1,42	1,36	1,27	1,24	1,21
Extralegal	0,69	0,72	0,62	0,68	0,74	0,61	0,71	0,75	0,67
Sector Formal- No Asalariados	2,22	2,11	2,48	2,39	2,35	2,46	2,43	2,54	2,07
Regulado	2,61	2,43	3,04	2,81	2,83	2,70	2,09	2,59	2,06
Extralegal	2,04	2,13	2,08	2,19	2,10	2,18	2,85	2,39	2,10
Sector Público (1)	1,17	1,30	1,50	1,58	1,61	1,34	1,39	1,43	1,37
Regulado	1,33	1,53	1,70	1,80	1,84	1,55	1,47	1,53	1,52
Extralegal	0,92	0,94	1,24	1,25	1,26	0,85	1,09	1,00	0,81
Sector Público de asistencia	0,64	0,85	0,52	0,53	0,57	0,54	0,53	0,40	0,65
Sector Informal	0,96	0,90	0,83	0,80	0,81	0,82	0,79	0,73	0,76
Regulado	1,10	1,09	1,05	1,00	1,16	1,16	1,16	1,07	1,08
Extralegal	0,88	0,79	0,76	0,74	0,76	0,76	0,70	0,62	0,64
Sector Informal- Asalariados	0,74	0,73	0,59	0,65	0,61	0,67	0,61	0,62	0,67
Regulado	0,84	0,80	0,77	0,76	0,91	0,94	0,92	0,89	0,90
Extralegal	0,73	0,73	0,56	0,64	0,57	0,61	0,54	0,54	0,61
Sector Informal- No Asalariados	1,12	1,01	1,00	0,91	0,96	0,93	0,93	0,81	0,82
Regulado	1,21	1,21	1,16	1,13	1,33	1,32	1,32	1,17	1,19
Extralegal	1,05	0,86	0,94	0,84	0,90	0,85	0,82	0,68	0,69

(1) No incluye beneficiarios de programas sociales de empleo.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA; Mayo 1992, 1994, 1998, 2001, 1er semestre de 2003 (base de datos de empalme); 3er trimestre de 2003; 2do trimestres de 2004, 2006 y 2010).

rección a un sistema económico-ocupacional más integrador de los distintos segmentos de la fuerza de trabajo.

Si bien se considera que la ampliación de las regulaciones laborales tiene un alto impacto positivo en lo correspondiente al funcionamiento más equitativo del mercado de trabajo y la calidad de los empleos, es factible argumentar que la misma no parece tener los resultados esperados cuando se interviene sobre estructuras productivas heterogéneas y mercados de trabajo segmentados. Encontrar el camino del desarrollo significa repensar la estructura del sistema económico existente y el mercado de trabajo que la misma origina.

Se sostiene así que son necesarias, por ende, transformaciones significativas en el sistema de producción que se trasladen al conjunto del mercado de

trabajo, de manera tal de mejorar las condiciones de los empleos ofrecidos y las oportunidades de acceso a los mismos. De este modo, -entre otras formas de intervención posible- políticas sostenidas de subsidios que incrementen los niveles de inversión en el sector informal, y -consecuentemente- la productividad del mismo, contribuirían a la reducción de la brecha intersectorial y, por esta vía, a cambios favorables en la estructura económica y social.

Por último, es importante señalar que la evidencia obtenida es específica al particular contexto y el tiempo histórico estudiado, y, por lo tanto, no es generalizable ni histórica ni regionalmente. Sin embargo, cabe sospechar que los hallazgos y reflexiones constituyen un aporte significativo para abordar y comprender procesos “similares” ocurridos en otros países latinoamericanos.

Bibliografía

Andrenacci, L (2007) (Compilador) *Problemas de política social en la Argentina contemporánea*. Universidad Nacional General Sarmiento. Prometeo Libros.

Beccaria, L; Esquivel, V y Maurizio, R (2005), “Empleo, salarios y equidad durante la recuperación reciente en la Argentina”, en *Revista Desarrollo Económico*, vol.45, N° 178 (julio-setiembre 2005).

CENDA (2010), *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*. Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino. Cara o Ceca.

CEPAL (2010), “Heterogeneidad estructural y brechas de productividad: de la fragmentación a la convergencia”, en *La hora de la igualdad: brechas por cerrar caminos*

por abrir, elaborado por la CEPAL para su trigésimo tercer período de sesiones, Brasilia, 30 de mayo a 1 de junio de 2010.

Cortés, F (2011), “Desigualdad económica y poder”, mimeo, CES-COLMEX.

Danani, C y Beccaria, A (2011), “La (contra)reforma previsional argentina 2004-2008: aspectos institucionales y político-culturales del proceso de transformación de la protección”. En Danani, C y S. Hintze (coords), *Protecciones y desprotecciones. La seguridad social en la Argentina 1990-2010*. Universidad Nacional de General Sarmiento. Colección Política, políticas y sociedad.

Diamand, M. (1972), “La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio”, en *Revista Desarrollo Económico*, N°45.

Di Filippo, A y S. Jadue (1976), “La heterogeneidad estructural. Concepto y dimensiones”, en *El Trimestre Económico*, 169, págs. 167-214.

Díaz Alejandro, C (1963), “A note on the impact of devaluation and the redistributive impact”, en *Journal of Political Economy*, Vol. 71, Núm. 6, University of Chicago, pp. 577-580.

Doeringer, P. y M. Piore (1979), *Mercados internos de trabajo y análisis laboral*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. España.

Espino Rabanal, J. P. (2001), “Dispersión salarial, Capital humano y Segmentación laboral en Lima”, en *Serie Investigaciones breves* N° 13, Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

Ferrer, A (1963), *La economía argentina: las etapas de su desarrollo y problemas actuales*. México, Fondo de Cultura Económica.

Furtado, C (1972), *Teoría y política del desarrollo económico*, Siglo XXI, México (1era Ed. 1967).

Kerr, C. (1954), *Labor Markets: Their character and consequences*. American Economic Review.

Mezzerá, J. (1992), *Subordinación y complementariedad: el sector informal urbano en América Latina*, OIT, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Serie Crítica & Comunicación, no.9, Lima

Nohlen, D y Sturm, R (1982), “La heterogeneidad estructural como concepto básico en la teoría de desarrollo”. *Revista de Estudios Políticos* (Nueva Epoca) Número 28 julio-agosto 1982.

Novick, M. (2006), “¿Emerge un nuevo modelo económico y social? El caso ar-

gentino 2003-2006, en la Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo. Año 11, N° 18.

Palomino, H. (2007), “La instalación de un nuevo régimen de empleo en Argentina: de la precarización a la regulación”. Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo. Año 12, N° 19.

Panigo, D y Chena, P (2011), “Del neo-mercantilismo al tipo de cambio múltiple para el desarrollo. Los dos modelos de la post-Convertibilidad”, en Chena, P; Crovetto, N y Panigo, D (Compiladores) *Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino y del pensamiento económico nacional*. CEIL-PIETTE y Universidad Nacional de Moreno. Miño y Dávila Editores.

Pérez, P (2011), “¿Nueva política económica, viejos problemas? Viabilidad económica y distribución de ingresos en la postconvertibilidad”, en Chena, P; Crovetto, N y Panigo, D (Compiladores) *Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino y del pensamiento económico nacional*. CEIL-PIETTE y Universidad Nacional de Moreno. Miño y Dávila Editores.

Pinto, A (1970), “Notas sobre la naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de América Latina”, en *Dos polémicas sobre el desarrollo de América Latina*, Santiago de Chile: ILPES.

PREALC-OIT (1978), *Sector Informal. Funcionamiento y Políticas*, PREALC, OIT, Santiago de Chile.

Prebisch, R. (1949), *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas* (E.CN.12/89), Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Prebisch, R (1952), *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico* (CEPAL-UN), Nueva York.

Prebisch, R (1976), “Crítica al capitalismo periférico”, en Revista de la CEPAL, págs. 7-73.

Neffa, J. C. (2008), “Macroeconomía, instituciones y normas como determinantes y condicionantes de las políticas de empleo, en J. Lindenboim, (Compilador), *Trabajo ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, Buenos Aires: Eudeba.

Salvia, A con las colaboraciones de Donza, E; Vera, J; Pla, J y Philipp, E (2012), *La Trampa Neoliberal. Un estudio sobre los cambios en la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso en la Argentina: 1990-2003*. Editorial Eudeba.

Salvia, A; Fraguglia, L y Metlika, U (2006), “¿Disipación del desempleo o espe-

jismos de la Argentina post devaluación?”, en *Revista Laboratorio Estudios sobre Cambio Estructural y Desigualdad Social*, año 8, N° 19. Facultad de Ciencias Sociales, UBA.

Salvia, A y Gutiérrez Ageitos, P (2011), “Argentina 1998-2006: ¿Recuperación económica con convergencia o reproducción de la heterogeneidad estructural con mayores tasas de empleo?”, en *Revista de Estudios Regionales y Mercado de Trabajo*, N° 7, págs 123-158. ISSN 1669-9084.

Solimano, C. A. (2000), “¿El fin de las disyuntivas difíciles? Revisión de la relación entre la distribución del ingreso y el crecimiento”, en Solimano, C. A. (comp.) *Desigualdad Social. Valores, crecimiento y el Estado*, México: Fondo de Cultura Económica.

Taubman, P. y M. Wachter (1986), “Mercados Laborales Segmentados”, en Ashenfelter, O. y R. Layard (eds.) *Handbook of Labor Economic*, Vol. II, North Holland, págs.1184-1217.

Tokman, V (Comp.) (1991), *El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis*. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

Vera, J (2011), “Desigualdad Económica en la Argentina (1992-2010). Incidencia de las persistentes heterogeneidades estructurales del régimen social de acumulación”. Tesis presentada y aprobada en el Doctorado en Ciencias Sociales. Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires.

Villanueva, J (1964), “Problemas de Industrialización con Restricciones en el Sector Externo”, en *Revista Desarrollo Económico*, 4(14-15), pp. 171-182.

Weitzman, M. (1989), “A theory of wage dispersion and job market segmentation” en *The Quarterly Journal of Economics*, vol. CIV, N°1, págs. 121-137.

Anexo A

Tabla A.1 Desglose de los sectores y categorías económico-ocupacionales de la ocupación principal

SECTOR Y CATEGORÍA DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL		
La EPH define como ocupación principal aquella a la que el individuo le dedica habitualmente más horas de trabajo. Los ingresos de la ocupación principal comprenden aquellos generados como empleados o directivos del sector público, como perceptores de programas sociales y como asalariados o no asalariados del sector formal e informal.		
SECTORES	CATEGORÍA / SECTOR	OPERACIONALIZACIÓN DE CADA CATEGORÍA/SECTOR
SECTOR PRIVADO FORMAL Actividades laborales de elevada productividad y altamente integradas económicamente a los procesos de modernización. Se las define habitualmente como aquellas que conforman el mercado más concentrado o estructurado. En términos operativos, son ocupaciones en establecimientos medianos o grandes o actividades profesionales.	Asalariados	Obreros o empleados que trabajan en establecimiento privado con más de cinco ocupados.
	No Asalariados	Cuenta propias profesionales. Patrones profesionales o de establecimientos con más de cinco ocupados.
SECTOR PRIVADO INFORMAL Actividades laborales dominadas por la baja productividad, alta rotación de trabajadores, inestabilidad y su no funcionalidad al mercado formal o más estructurado. En términos operativos, son ocupaciones en establecimientos pequeños, actividades de servicio doméstico o actividades independientes no profesionales.	Asalariados	Obreros o empleados no profesionales que trabajan en establecimientos privados con hasta 5 ocupados.
	No Asalariados	Utilidades como cuenta propia o ayuda familiar sin calificación profesional. Patrones de establecimientos hasta 5 empleados con calificación no profesional Trabajadores que prestan servicios domésticos en hogares particulares.
SECTOR PÚBLICO Actividades laborales vinculadas al desarrollo de la función estatal en sus distintos niveles de gestión. Es decir, ocupaciones en el sector público nacional, provincial o municipal.	Asalariados	Obreros o empleados ocupados en el sector público. Beneficiarios de programas sociales que realizan contraprestación laboral para el sector público.
Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, Instituto de Investigaciones Gino Germani (IIGG)-FSC-UBA, con base en datos de la EPH-INDEC.		

ANEXO B

**Tabla B.1 Desglose de los segmentos del mercado de trabajo.
Clasificación operativa de la calidad del empleo**

EMPLEO ESTABLE/ REGULADO	SEGMENTO PRIMARIO DEL MERCADO DE TRABAJO	
	<p><u>EPH puntual</u></p> <p>Incluye a los asalariados con trabajo permanente e integrados a la Seguridad Social (con descuento jubilatorio), a los patrones o empleadores con ocupación permanente que trabajan más de 34 hs o trabajan menos y no desean trabajar más horas y a los cuenta propia con ocupación permanente que trabajan más de 34hs y no desean trabajar más.</p>	<p><u>EPH continua</u></p> <p>Incluye a los asalariados con trabajo permanente e integrados a la Seguridad Social (con descuento jubilatorio), a los patrones o empleadores que trabajan en esa ocupación hace más de 3 meses, y a los cuenta propia con más de 3 meses de antigüedad en la ocupación que trabajaron más de 35 hs y no buscaron trabajar más horas.</p>
EMPLEO INESTABLE / NO REGULADO	SEGMENTO SECUNDARIO DEL MERCADO DE TRABAJO: Empleos extralegales (incluye empleos de indigencia)	
	<p><u>EPH puntual</u></p> <p>Incluye a los asalariados sin jubilación o sin trabajo permanente, a los trabajadores independientes (patrones o cuenta propia) que no tienen un empleo permanente (es decir, son changas, empleos inestables o trabajos temporarios) o a aquellos trabajadores independientes con empleo permanente pero que trabajan menos de 35hs y quieren trabajar más. Se incluyen también los trabajadores familiares sin salario.</p> <p>Adicionalmente, incluye a todos aquellos empleos (de cualquier categoría ocupacional, exceptuando a los trabajadores familiares sin salario) cuyo ingreso horario percibido no alcanza el nivel del ingreso horario necesario para cubrir los gastos alimentarios de una familia tipo*</p>	<p><u>EPH continua</u></p> <p>Incluye a los asalariados sin jubilación o sin trabajo permanente, a los trabajadores independientes (patrones o cuenta propia) que están hace menos de 3 meses en ese empleo o a los cuenta propia que estando hace más de 3 meses trabajaron menos de 35 hs o trabajaron más de 35 hs y buscaron trabajar más horas. Se incluyen también los trabajadores familiares sin salario.</p> <p>Adicionalmente, incluye a todos aquellos empleos (de cualquier categoría ocupacional, exceptuando a los trabajadores familiares sin salario) cuyo ingreso horario percibido no alcanza el nivel del ingreso horario necesario para cubrir los gastos alimentarios de una familia tipo*.</p>

* La canasta básica se definió como los ingresos necesarios para cubrir las necesidades alimenticias y otras de subsistencia de una familia tipo en cada uno de los años considerados en el estudio. Hasta el año 2007 se emplearon los datos de la Canasta Básica Alimentaria según la estimación oficial del INDEC. Sin embargo, dada la conocida intervención al INDEC posterior al 2007, se utilizó una estimación alternativa de Canasta Básica Alimentaria obtenida a través de información de consultoras privadas. Para la estimación del límite de ingreso horario de indigencia se divide el ingreso mensual de la Canasta Básica Alimentaria para una familia tipo por 160 horas mensuales trabajadas.

Nota: En las bases de datos de los años 1992 y 1994 no se disponían de las variables empleadas para la evaluación de la calidad o estabilidad del empleo. En estos casos, la evaluación de la estabilidad laboral se aproxima, para los trabajadores no asalariados, a través de indicadores de subocupación, el deseo de trabajar más horas semanales y la búsqueda de otro empleo. A través de ejercicios de comparación en las bases de los años 1998 y 2001 con ambos métodos de evaluación de la calidad del empleo, se obtuvo un coeficiente para el ajuste de los datos correspondientes a 1992 y 1994.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH-INDEC.