



## Trabajo y Sociedad

*Sociología del trabajo- Estudios culturales- Narrativas sociológicas y literarias*

Núcleo Básico de Revistas Científicas Argentinas (Caicyt-Conicet)

Nº 35, Vol. XXI, Invierno 2020, Santiago del Estero, Argentina

ISSN 1514-6871 - [www.unse.edu.ar/trabajosociedad](http://www.unse.edu.ar/trabajosociedad)



# La calidad del empleo en Argentina durante la posconvertibilidad: propuesta metodológica y análisis de indicadores de segmentación laboral

Quality of employment in Argentina during the Post-Convertibility: a methodological  
proposal and an analysis of indicators of labor segmentation

A qualidade do emprego na Argentina durante a pósconvertibilidade: proposta  
metodológica e análise de indicadores de segmentação trabalhista

Noemí GIOSA ZUAZUA\*  
Mariana FERNANDEZ MASSI\*\*

Recibido: 05.06.19

Aprobado: 23.08.19



## RESUMEN

Este artículo plantea dos objetivos simultáneos. El primero es dar respuesta al interrogante sobre cuál ha sido la capacidad de la economía argentina para generar empleo productivo y absorber los excedentes de fuerza de trabajo durante la pos-convertibilidad. Para ello se requiere tratar el problema de la informalidad laboral en un sentido amplio. Un segundo objetivo es aplicar un conjunto de indicadores para la medición y análisis de la segmentación laboral que incluya la identificación y evolución de excedentes de fuerza de trabajo, y de la calidad del empleo asalariado. A tal fin, se revisan los debates desarrollados en América Latina sobre estratificación y segmentación desde los años cincuenta hasta la actualidad, identificando aspectos claves para diferenciar y cuantificar estratos de empleo. Los resultados sugieren que, aunque existieron mejoras generalizadas en las condiciones de empleo en todos los estratos, no hubo un cambio relevante en la participación de cada tipo de empleo que dé cuenta de transformaciones estructurales en la matriz productiva.

**Palabras clave:** calidad del empleo, informalidad, tipología

---

\* Licenciada en Economía (Universidad de Buenos Aires-UBA)- Magister en Ciencias Económicas (Universidad Estadual de Campinas -UNICAMP). Docente –investigadora del Observatorio Metropolitano de Economía y Trabajo (OMET). Universidad Nacional de Moreno (UNM). Correo electrónico: [noemi.giosa.zuazua@gmail.com](mailto:noemi.giosa.zuazua@gmail.com)

\*\* Licenciada en Economía (Universidad Nacional del Sur- UNS) – Magister en Ciencias Sociales del Trabajo (Universidad de Buenos Aires-UBA). Docente-investigadora del Observatorio Metropolitano de Economía y Trabajo (OMET). Universidad Nacional de Moreno (UNM). Correo electrónico: [marianafmassi@gmail.com](mailto:marianafmassi@gmail.com)

## ABSTRACT

This article has two main objectives. In the first place, we aim to explore the potential of the Argentine economy to generate employment and to absorb the surpluses of workforce during the 2000s. To do this, it is necessary to analyze the problem of labor informality in a wide sense. The second aim is to propose a set of indicators for the measurement and analysis of labor segmentation, which include the identification and evolution of surpluses of workforce and of the quality of paid/wage-earning employment. The debates on these issues carried out in Latin America from the 50s until the present are discussed, and the key aspects to distinguish and quantify employment strata are identified. The results suggest that even though there have been generalized improvements in the conditions of employment, the participation of each type of employment has not changed.

**Keywords:** quality of employment; informality; typology

## RESUMO

Este artigo apresenta dois objetivos simultâneos. O primeiro é responder a questão sobre qual foi a capacidade da economia argentina para gerar emprego produtivo e absorver mão-de-obra excedente durante a pós-convertibilidade. Supondo que isso exige abordar o problema da informalidade do trabalho em um sentido amplo, um segundo objetivo é propor um conjunto de indicadores para a mensuração e análise da segmentação do trabalho que inclua a identificação e evolução do excedente de mão-de-obra e a qualidade do emprego assalariado. Para tanto, são revistos os debates desenvolvidos na América Latina sobre estratificação e segmentação da década de 1950 ao presente, identificando aspectos-chave para diferenciar e quantificar estratos de emprego. Os resultados sugerem que, apesar de haver melhorias generalizadas nas condições de emprego em todos os estratos, não houve mudança significativa na participação de cada tipo de emprego que explica as transformações estruturais na matriz produtiva.

**Palavras chave:** qualidade do emprego; informalidade; tipología

## SUMARIO

1.Introducción; 2.Genealogía del debate; 2.1.La informalidad originada en las particularidades del modo de crecimiento capitalista en la periferia; 2.2.La informalidad originada en las especificidades del crecimiento capitalista globalizado y desverticalizado; 2.3. La degradación del empleo formal en el debate; 3.Los indicadores para la medición y análisis de la segmentación laboral: metodología para el abordaje empírico; 3.1.Tipología de segmentos según la inserción productiva; 3.2. Tipología de *clusters* de calidad del empleo asalariado; 3.3. Debilidades y fortalezas de los indicadores de segmentación propuestos; 4. La segmentación laboral en Argentina durante el período 2003 a 2016: estructura, dinámica y principales tendencias; 4.1. Principales tendencias para el conjunto del empleo urbano; 4.2 Vínculos entre los segmentos de inserción productiva y los *clusters* de calidad; 5. Reflexiones finales. 6. Bibliografía.

\*\*\*\*

## 1. INTRODUCCIÓN<sup>12</sup>

En el sistema capitalista la venta de fuerza de trabajo asalariada constituye el modo principal de obtener los recursos para la reproducción simple de la vida, mientras que la venta autónoma de servicios o de bienes producidos por la pequeña producción constituye un modo alternativo. Pese a la

---

<sup>1</sup> Agradecemos la colaboración de Macarena Turrubiano, estudiante de la Licenciatura en Economía de la Universidad Nacional de Moreno (UNM), y becaria del proyecto “*Núcleo sobre estadísticas de segmentación del mercado de trabajo*”, del Observatorio Metropolitano de Economía y Trabajo (OMET)-Departamento de Economía y Administración de la UNM.

<sup>2</sup> Agradecemos los comentarios de Andrea Lorenzetti, de Ana Rameri, y de Brenda Brown, a versiones anteriores de este artículo, eximiéndolas por cualquier error u omisión que pudiera existir.

denominada *crisis de la sociedad salarial*, la vía de obtención del flujo de ingresos para la satisfacción de necesidades continúa siendo el trabajo asalariado o el trabajo autónomo en actividades de cuenta propia o microempresas. Por ello, las condiciones para la generación de puestos de empleo, las características de dichos puestos y de las relaciones laborales vinculadas continúan siendo objeto de estudio y de preocupación para el diseño de políticas públicas. Un problema recurrente es la heterogeneidad de los puestos de empleo que se generan, y la dificultad para que la totalidad de la población económicamente activa acceda a empleos de calidad.

En América Latina, ya en la década del cincuenta se visibilizó que una parte de la población económicamente activa no lograba insertarse laboralmente en aquel segmento de la estructura productiva que la literatura especializada denominó “moderno”. Diversas teorías sobre mercados de trabajo segmentados permearon los debates de la economía del desarrollo de aquellos años, que tenían el objetivo común de discernir hasta qué punto dichos excedentes de fuerza de trabajo podrían ser integrados por la economía moderna capitalista. En el caso argentino, los estudios académicos ingresan tardíamente a este debate. Es hacia mediados de la década del setenta, cuando parte de la literatura especializada identifica un segmento de la estructura ocupacional con características similares a los excedentes de fuerza de trabajo que se venían analizando en otros países de América Latina (Giosa Zuazua, 2005).

Las transformaciones de los mercados de trabajo durante la década del ochenta y del noventa le fueron quitando especificidad a esta problemática, y en paralelo le restaron poder explicativo a estas teorías. El mercado de trabajo se fue transformando en un caleidoscopio de tipos de contratos y relaciones laborales diversas, amparadas y no amparadas en las regulaciones legales, situaciones que trascendieron el problema de los excedentes. Las teorías de segmentación parecieron perder vigencia durante la década del noventa y los primeros años de la década siguiente, cuando se tornó relevante en la literatura y en la producción de indicadores el problema de la precariedad de las contrataciones y de la relación salarial, extendiéndose el problema de la informalidad a un sinnúmero de situaciones laborales, en un contexto de contracción en la generación de empleo.

El ciclo de crecimiento económico que se sucede desde inicios de la década del 2000 en algunos países de la región, como Brasil, Argentina, y Uruguay, se enmarcó en un conjunto de políticas orientadas a expandir el mercado interno, y fue acompañado por un ciclo dinámico de generación de puestos de trabajo y reducción del desempleo. Resurgen entonces un conjunto de estudios que se proponen dilucidar la calidad de los puestos de empleo generados y su grado de heterogeneidad. En el caso argentino, el estado de la cuestión puede ordenarse según las interpretaciones que provienen desde el debate académico, y aquellas que provienen desde vertientes encargadas del diseño e implementación de políticas públicas.

Los diagnósticos asociados a la academia desarrollados durante la primera década del 2000, concuerdan en que a partir del año 2003 se produce un cambio en el patrón de crecimiento que explica la mayor creación de empleo, pero que el mismo no fue acompañado por transformaciones estructurales globales ni sectoriales, especialmente transformaciones en el sector manufacturero que permitan incrementar la productividad del tejido productivo. El sector de bienes lideró la generación de empleo, con un notorio crecimiento del empleo industrial y en segundo lugar sobresale el sector construcción. El diagnóstico de Arceo, Monsalvo y Wainer (2007) afirma que el tejido manufacturero local cuenta con importante déficit de competitividad internacional, el cual solo puede ser compensado, de no mediar una política integral de desarrollo industrial, por la presencia de una moneda devaluada y, por ende, de salarios reducidos en términos internacionales. De allí que la mayor generación de empleo observada se explica por sectores de menor productividad relativa en la industria, o por el empleo en la construcción o en los servicios, que también son de baja productividad. El análisis desarrollado por Novick (2006), investigadora que ha desempeñado funciones de gobierno durante el período 2003-2015, coincide en que se produjo un cambio de rumbo en el modelo de crecimiento, respaldado en el sector industrial y de construcción de obra pública, pero sostiene que aún no se perfila un nuevo paradigma que defina un patrón de especialización productiva, en torno a sectores más complejos y con mayor uso intensivo en tecnología. La autora asocia la elevada informalidad laboral a la escasa complejidad de la estructura productiva, y a una modernización del

sector formal basada en innovaciones de carácter incremental sin aumento de las capacidades tecnológicas endógenas.

Durante la segunda década del 2000, el debate se orientó hacia las características institucionales de los puestos de trabajo, más que a las características de productividad y al perfil del patrón de crecimiento. Desde los organismos internacionales como la Organización Internacional del Trabajo (OIT), los diagnósticos concurren a fortalecer la idea de que las mejoras en el mercado laboral estuvieron principalmente explicadas por mejoras institucionales (OIT, 2011). En varios estudios se analiza la evolución del empleo asalariado, evidenciando un crecimiento de la tasa de asalarización durante los primeros años de la década del 2000, particularmente del asalariado registrado. Otros estudios analizan la evolución del empleo por cuenta propia, encontrando evidencias de un efecto de movilidad ascendente entre categorías: una proporción de cuentapropistas “de oficios” se dirigieron hacia puestos asalariados informales calificados, y parte de los cuentapropistas de subsistencia pasan a actividades cuenta propia de oficio. Como tendencia, observan una reducción de la participación del empleo independiente en el total de ocupados, un aumento del empleo asalariado formal y una reducción del cuentapropismo de subsistencia (Bertranou y Casanova, 2013). Por su parte, Beccaria y Maurizio (2015), encuentran una reducción en la desigualdad salarial que estaría explicada, más por el proceso de formalización y la incidencia de políticas de valorización del salario mínimo, que por variables educativas o de “capital humano”.

Las conclusiones a las que llegan estos estudios coinciden en la existencia de un modelo económico de mayor generación de empleo, un cambio en los sectores que dinamizan dicha generación y mejoras en la calidad del empleo desde la perspectiva de acceso a derechos de la seguridad social, no así desde la densidad tecnológica de la estructura productiva. Ninguno de estos estudios propone indicadores de segmentación que describan una tipología, y permitan cualificar la estructura ocupacional y su evolución. En esta línea de análisis se encuentran los estudios de Salvia *et. al.* (2015), que aplican una metodología de estratificación según la inserción productiva de los ocupados, reflejando la hipótesis de heterogeneidad estructural, y cruzando estos estratos con las condiciones de empleo de los mismos según el grado de regulación que poseen. Considerando como punto de partida el año 2004, los indicadores dan cuenta de mejoras, tanto por la reducción de la participación de los estratos micro informal en el empleo, como por la reducción de la proporción de empleos no regulados. No obstante, los autores concluyen que el cambio institucional y regulatorio durante el último período ha sido insuficiente para asegurar condiciones de desarrollo económico y social durante un ciclo de crecimiento. Al comparar con el inicio del período de convertibilidad, encuentran que, si bien existe una reducción de la proporción de empleo no regulado en el sector formal, no ocurre lo mismo en el sector micro informal, el cual había sido intensamente afectado durante el período de convertibilidad. Es decir que, si bien existieron mejoras, no se alcanzaron transformaciones suficientes para lograr un quiebre del grado de heterogeneidad de la estructura ocupacional.

Por su parte, los diagnósticos de los hacedores de políticas públicas hacia los últimos años del gobierno anterior (2013/2015), también se refieren al problema formal/informal del empleo, desde una perspectiva institucional, según se encuentren o no se encuentren registrados fiscalmente. La presentación de Carlos Tomada, Ministro de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, en la mesa tripartita del cierre del III Seminario sobre economía informal en Argentina desarrollado en 2013, reconoce una tasa de empleo informal del 34 %, la cual califica de elevada, y determinada por diferentes causas. Aproximadamente un 30% corresponde a asalariados en empresas formales, el 40% son asalariados en empresas informales (empresas no registradas, muchas de subsistencia que no logran una situación económica que les permita pagar el costo de la registración de sus trabajadores), y el 25% pertenece al segmento de trabajadoras en casas particulares no registradas. A partir de este diagnóstico propone el diseño de un conjunto de políticas que persiguen mejorar la fiscalización, reducir la carga de contribuciones para empresas micro, o diseñar campañas de concientización y otros mecanismos que busquen el incremento de la registración, según el grupo objetivo (Tomada, 2015).

El cambio de gobierno en el año 2016 fue acompañado no solo de cambios en el gabinete, sino también en los abordajes desde donde se construyen los diagnósticos, y en los propios diagnósticos.

Según Miguel Ponte, el Secretario de Empleo del actual gobierno, el país atraviesa un problema generalizado de calidad del empleo, que tendría su raíz en las transformaciones de la década del 90. En su análisis existe un esfuerzo por desarrollar una tipología de estratificación, que identifica tres segmentos por cierto novedosos para los estudios especializados en la materia, que denomina: combatientes; heridos; y prisioneros. El diagnóstico coloca el acento del problema estrictamente sobre las características de la oferta, y el bajo grado de empleabilidad de los denominados “heridos” y “prisioneros” a causa de un déficit de educación y desarrollo de competencias (Ponte, 2017).

Por detrás del conjunto de los estudios descriptos se encuentra una pregunta de mayor alcance que interpela sobre la capacidad de las economías en desarrollo de la región para generar empleo productivo y absorber los excedentes de fuerza de trabajo, luego de las transformaciones estructurales regresivas atravesadas durante la década del noventa. Se trata de una pregunta de investigación que, desde lo metodológico, fue abordada históricamente por las teorías sobre segmentación de los mercados de trabajo. Sin embargo, como consecuencia de la crisis teórica sucedida durante las décadas pasadas, conjuntamente con la ambigüedad que imprimen las diferentes situaciones del mercado de trabajo, no existe una producción sistemática de indicadores que permita el análisis de la heterogeneidad y/o segmentación laboral, y que incluya la problemática del tipo de inserción ocupacional y los excedentes de fuerza de trabajo, y la problemática de la calidad del empleo asalariado y sus múltiples expresiones. En este sentido son pocos los estudios que aplican metodologías de segmentación para el análisis de la cantidad y calidad del empleo generado.

Este artículo plantea dos objetivos simultáneos. El primero se encuentra en línea con la pregunta precedente, situada en el caso argentino: ¿cuál ha sido la capacidad de la economía argentina para generar empleo productivo y absorber los excedentes de fuerza de trabajo durante el último período de crecimiento 2003-2015? Asumiendo que para dar respuesta a la pregunta planteada se requiere tratar el problema de la informalidad laboral en sentido amplio, un segundo objetivo es proponer un conjunto de indicadores para la medición y análisis de la segmentación laboral que incluya la identificación y evolución de excedentes de fuerza de trabajo, y de la calidad del empleo asalariado<sup>3</sup>.

Un paso previo a la definición de los indicadores requiere identificar los aspectos claves del debate teórico sobre informalidad, y evaluar de qué modo pueden plasmarse en propuestas de medición y cuantificación de la heterogeneidad laboral. La premisa que orienta esta búsqueda es que los instrumentos de medición deben diseñarse de modo tal que permitan evaluar las principales explicaciones sobre las causas de la degradación y la heterogeneización de las condiciones laborales.

El artículo se estructura en cuatro secciones, de las cuales esta introducción es la primera. En la segunda sección se presenta una breve revisión teórica del debate conceptual contemporáneo vinculado al problema de la informalidad en sentido amplio. En la tercera sección, con base en los análisis de las secciones previas, se presenta una propuesta conceptual y metodológica para la construcción de indicadores de segmentación del mercado de trabajo, utilizando como insumo principal la base usuaria de microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). En la cuarta sección se analiza la evolución de la segmentación laboral durante el período de crecimiento dinámico en Argentina. Finalmente se exponen algunas reflexiones y se identifican algunas líneas de investigación para continuar el estudio.

## 2. GENEALOGÍA DEL DEBATE

El debate en torno al excedente de fuerza de trabajo y a los problemas de la estructura ocupacional en la región se ha nutrido de diferentes aportes, desde diversas disciplinas y enfoques teóricos. Los términos de este debate, tanto en la definición de los problemas relevantes y su conceptualización como en su explicación, han ido cambiando conforme lo han hecho las influencias teóricas que los inspiran y los referentes empíricos sobre los cuales se reflexiona. Aquí se propone

---

<sup>3</sup> Este artículo se enmarca en un proyecto de investigación titulado “*Núcleo sobre estadísticas de segmentación del mercado de trabajo*”, radicado en el Observatorio Metropolitano de Economía y Trabajo (OMET), del Departamento de Economía y Administración de la Universidad Nacional de Moreno (UNM).

distinguir dos grandes momentos: un período en el cual el debate se centró en el Sector Informal Urbano, término acuñado originalmente para la realidad africana, pero que fue abordado y enriquecido desde los enfoques latinoamericanos, con especial influencia de las perspectivas estructuralistas; y un segundo período en el cual se entremezclaron los problemas específicos de los mercados de trabajo latinoamericanos con la degradación de las condiciones de trabajo tanto en países periféricos como centrales, a la vez que las perspectivas ortodoxas incrementan su influencia en el debate.

## **2.1. La informalidad originada en las particularidades del modo de crecimiento capitalista en la periferia**

Las teorías sobre los excedentes de fuerza de trabajo, que se fueron desarrollando desde fines de la década del cincuenta en la región, surgieron en el marco de un debate que interpelaba sobre las capacidades de los sistemas capitalistas de América Latina para absorber dichos excedentes en una estructura productiva y ocupacional plena. Ya en el año 1954, Arthur Lewis advertía en un texto clásico, titulado “*Economic Development with unlimited supplies of labour*”, que para los países con excedentes de fuerza de trabajo, la teoría keynesiana del desempleo sería poco más que una nota al pie a la teoría neoclásica (Lewis, 1954). Barbosa (2009) recupera aquel comentario de Lewis para puntualizar las dificultades que aparecían ya en dicha época para comprender los problemas del mercado de trabajo de los países del tercer mundo, los cuales no se encuadraban en una mirada estrictamente keynesiana, ya que acusaban una tasa de desempleo abierto urbano que no llegaba a representar ni la mitad del conjunto de personas que atravesaban problemas de empleo. Un subempleo crónico, que superaba las características del subempleo cíclico de tipo keynesiano, estaba presente en los países de la región, y se reproducía de modo permanente.

Al decir de Lewis, la absorción de los excedentes de fuerza de trabajo requería de la formación de una clase capitalista que activara la dinámica económica ampliando el nivel de renta y la participación de los beneficios en la misma, y de este modo incrementar las inversiones en capital y contratar a la mano de obra excedente. De concretarse esta dinámica, el proceso de desarrollo iría incorporando a la mano de obra que se encontraba en actividades de subempleo, de modo tal de extender el funcionamiento del multiplicador keynesiano a proporciones ampliadas de la población económicamente activa.

Este subempleo crónico motivó teorizaciones, mediciones, estudios, análisis y diseño de políticas públicas. La constatación de la refutación de la teoría lewisiana estimuló el desarrollo de otras teorías ancladas en la historia de los países de América Latina. La construcción teórica se bifurcó, por un lado, en los abordajes de la marginalidad económica (Cardoso, 1971; Nun, 1969) o polo marginal (Quijano, 1970), y por otro, en las teorías del sector informal lideradas por el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). A su vez esta última línea de análisis sufrió desdoblamientos entre diferentes visiones estructuralistas: desde la visión pionera de Hart de la informalidad como una oportunidad de empleo a potenciar; a la propuesta marxista de la informalidad subordinada (Cacciomali, 1983); o la mirada intermedia de Tokman y Souza de una informalidad heterogénea; y visiones por fuera del PREALC de encuadre neoclásico, como la informalidad legalista (De Soto, 1987).

Desde ambos extremos de los abordajes teóricos de aquella época lo que estaba en debate era el origen, las características, y posibles trayectorias de un segmento de la población económicamente activa que se ocupaba en actividades no organizadas de forma capitalista, de bajísima productividad, que le suministraban algún ingreso de subsistencia ante las dificultades de obtener un empleo en la economía estructurada, y ante la imposibilidad de mantenerse en desempleo abierto en búsqueda de empleo dada la inexistencia de instituciones de seguros de desempleo. Es decir, se trataba de un segmento de trabajadores que no se encontraba, al menos directamente, vinculado a la lógica de la ganancia capitalista. Esta población no se encontraba en subempleo por causa directa de las estrategias de valorización del capital de las empresas de la economía estructurada, sino en todo caso, debido al ritmo y características del modo de crecimiento liderado por este segmento capitalista, que no lograba incrementar adecuadamente la tasa de generación de puestos de empleo. Algunas corrientes

interpretaban a este segmento de población como funcionales a la formación de la tasa de ganancia capitalista. No obstante, esta interpretación fue muy debatida con el argumento de qué no en todos los casos cumplía el rol de ejército industrial de reserva.

La división del PREALC de la OIT, que condujeron Víctor Tokman y Paulo Souza, dirigió y coordinó el debate teórico y los estudios empíricos sobre el concepto y las características del denominado sector informal urbano (SIU). No presentaremos aquí los diferentes abordajes que sobre este concepto se desarrollaron en aquella época, ya que existen diferentes estudios que los han sistematizado de modo extendido (Brandao Peres, 2015; Cortés, 2000; De Araujo y Aves de Lima, 2010; Filgueiras, et al., 2004; Giosa Zuazua, 2005; Krein y Weishaupt Proni, 2010; Noronha, 2003). En cambio, nos interesa señalar que todos los abordajes compartían el supuesto de que dicho excedente provenía de un particular estilo de crecimiento capitalista implementado en la región, que según la perspectiva del PREALC padecía la denominada Heterogeneidad Estructural explicada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Es decir, el origen de este excedente de fuerza de trabajo provenía de las propias características que había adoptado el sistema capitalista en la región, diferente del que presentaban los países del capitalismo central. Se interpretaba que las actividades del SIU ocupaban espacios subordinados al movimiento del sector formal, originado en una segmentación del mercado de trabajo, generada por la especificidad de la evolución del capitalismo periférico, cuya modernización no se irradiaba hacia el conjunto del tejido productivo.

El debate de aquella época fue problematizando diferentes aspectos. La heterogeneidad de las actividades nucleadas en el sector informal urbano y sus diferentes barreras a la entrada; las características de las ocupaciones del sector informal urbano como refugio del desempleo abierto para personas que no tenían la capacidad económica de mantenerse en desempleo; la subordinación de parte del sector informal urbano a la dinámica del capital oligopólico que no lograba incrementar de modo absoluto la tasa de generación de empleo; la funcionalidad de una parte de este subempleo como ejército industrial de reserva, fueron distintas pinceladas del debate, que en definitiva pretendía entender de qué modo esta población podía integrarse al resto de la economía, y cuáles eran las mejores políticas públicas para acompañar dicha transición<sup>4</sup>.

En los diferentes enfoques sobre el SIU se reconocieron dos aspectos que hacían a la funcionalidad del SIU para el sector formal: uno vinculado a la migración de mano de obra de un sector a otro, y otro referido a la incidencia que tiene el sector de peores empleos 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 de bienes de consumo baratos para el conjunto de trabajadores –aumentando el salario real para un mismo nivel de salario nominal-. Así se agrega el circuito de ingreso y gasto de los trabajadores y sus familias como otra conexión entre ambos sectores. Este tipo de conexiones supone que no se establecen vínculos productivos entre las unidades de uno y otro sector.

Un conjunto de autores neomarxistas, críticos de la perspectiva adoptada por los organismos internacionales sobre esta problemática, enfatizaron otro tipo de relación: la subcontratación de la pequeña producción por parte del gran capital y el Estado (Bienefeld, 1975; Gerry, 1978). Estos autores argumentaban que operaba una transferencia de valor desde la pequeña producción hacia el sector moderno. Al respecto, Souza sostuvo que esto vale para las pequeñas empresas y para los trabajadores pseudo-autónomos, que proveen al gran capital, pero que son marginales en la totalidad de las formas no capitalistas (Souza, 1999)<sup>5</sup>. Inspirado en la conceptualización de Marx para las formas pre-capitalistas y de transición, Souza desarrolla una tipología de las organizaciones no capitalistas de las economías atrasadas del siglo XX para dar cuenta de la heterogeneidad de las actividades y los trabajadores comprendidos en el SIU. El autor distingue dos grandes grupos: (a) aquellos donde el

---

<sup>4</sup>Esta transición, en el límite, buscaba que dichas personas pasaran a ocupar puestos asalariados de las empresas del sector formal, porque en aquella época, el crecimiento de la tasa de asalarización era un objetivo y un indicador del mayor desarrollo de los países.

<sup>5</sup> Su tesis fue presentada originalmente en el año 1980 como Tesis de doctorado al Instituto de Filosofía e Ciencias Humanas de la UNICAMP. Fue editada y publicada por el Instituto de Economía da UNICAMP en 1999.

trabajo asalariado es eventual, que Souza denomina “formas de organización mercantil simple sin asalarización permanente”, y (b) las que denomina “cuasi capitalistas” con trabajo asalariado permanente. Entre los primeros incluye las empresas familiares, los trabajadores por cuenta propia subordinados –bajo formas de asalarización encubierta-, los pequeños vendedores de servicios y el servicio doméstico. Las segundas se diferencian de las empresas capitalistas en tanto el objetivo económico no es la tasa de ganancia sino la maximización del ingreso total, y se insertan en espacios marginales del mercado (Souza, 1999).

Los indicadores producidos en la periferia para monitorear la evolución de estos segmentos que componían los excedentes de fuerza de trabajo incluían la proporción de empleo en el SIU –en comparación con la proporción de empleo en el sector formal- y la evolución de la tasa de desempleo abierto. Estos indicadores captaban el tipo de ocupaciones y las categorías ocupacionales de los trabajadores. En general, la medición del SIU reunía a las ocupaciones por cuenta propia de nula o muy baja calificación, a los trabajadores familiares no remunerados, y en varios países se incluía a la micro producción en microempresas, sumando a los trabajadores de empresas de hasta cinco ocupados; el servicio doméstico en hogares también se agregaba a la cuantificación del sector informal. La necesidad de diferenciar entre el desempleo abierto y los ocupados en el sector informal se fundamentaba en el hecho de que no se trataba del mismo perfil de trabajador; el desempleado debía contar con recursos para financiar su situación, mientras que quien se ocupaba en la informalidad no contaba con un ingreso mínimo que le permitiera la subsistencia en situación de desempleo.

Estos debates tenían en consideración las características del proceso de acumulación del capital, y de las empresas que lo llevaban a cabo, como también de las actividades que quedaban por fuera de este proceso. Cabe subrayar que tanto el concepto de sector informal, como su cuantificación, estaban absolutamente independizados de la característica fiscal o legal del registro de estos trabajadores, sea en calidad de cuenta propia, de asalariados, o de las microempresas. El foco del problema del subempleo, su origen y sus consecuencias, como las posibles políticas de apoyo, no se respaldaban en un diagnóstico sobre la registración de estas actividades y sus trabajadores. El concepto “informal” se aplicaba al conjunto de las actividades con estas características, y no a las personas que las desempeñaban ni a la relación legal de su empleo: se trataba del sector informal y no del empleo informal.

En síntesis, nos interesa enfatizar que los debates de esta época y hasta los años ochenta se focalizaban en el problema de los excedentes de fuerza de trabajo generados por un estilo particular de crecimiento capitalista, y las preguntas transitaban por la probabilidad (o no) de que estos excedentes sean integrados a la economía capitalista, y la utilidad (o no) de diseñar políticas de apoyo para facilitar dicha integración.

## **2.2. La informalidad originada en las especificidades del crecimiento capitalista globalizado y desverticalizado**

Hacia la década del noventa la cuestión laboral se amplió y complejizó: al problema no resuelto de las ocupaciones del SIU, se agregó la multiplicación de variadas formas asalariadas no típicas, entre ellas la forma asalariada no registrada. El segmento de población con problemas de inserción laboral aumentó en lugar de reducirse, y ello ocurrió más allá de las variaciones cíclicas de la economía. No solo no se logró resolver ni amortiguar el problema de los excedentes de fuerza de trabajo generados por el modelo de crecimiento, sino que a dicho excedente se sumó un conjunto de población cuyo trabajo es demandado por el capital, pero bajo relaciones laborales con pérdidas de derechos. Esto ocurrió particularmente en Argentina, que se destacaba a inicios de la década del noventa por contar con el conjunto de derechos protectorios más amplios de la región, tanto por la normativa laboral como por el desarrollo sindical, aspectos que fueron decayendo ante la flexibilización laboral.

Se puso en debate entonces la existencia de una *nueva informalidad* que, si bien adopta algunas características similares a las ocupaciones o a los ocupados del sector informal, como el pequeño tamaño de las unidades productivas, o a la autonomía de las ocupaciones, se diferencia de las

actividades típicas de este segmento. Los consensos –siempre parciales- respecto a la definición del sector informal comenzaron a resquebrajarse ante nuevas acepciones de informalidad coincidentes con nuevas realidades del mundo del trabajo: la economía informal, término que cobró relevancia en trabajos de la década previa, y el empleo informal, una novedad de fin de siglo.

Uno de los autores que ha propuesto utilizar el término economía informal es el economista peruano Hernando De Soto. El autor define actividades informales según su carácter jurídico: el bien o servicio producido es legal, pero la forma en la cual se realiza no. Estas actividades son un punto medio entre la formalidad y la criminalidad. Se diferencian de esta última justamente porque sus fines son legales, e incluso, tienen utilidad social. Bajo esta perspectiva, la causa de la informalidad radica en que la densidad de trámites burocráticos y de la normativa que regula las actividades productivas es tal que cumplimentarlos demanda demasiado tiempo y recursos (De Soto, 1987).

Otro conjunto de autores ha utilizado este término, también en la década del ochenta, pero en un diálogo más fluido con los debates sobre sector informal y bajo un marco de análisis diferente. Portes y Benton (1987) recurren al término economía informal para dar cuenta de la contratación informal que es utilizada también por las empresas del sector moderno para compensar el aumento del salario industrial. Los autores señalan que la difundida definición de PREALC no permite evaluar este aspecto pues excluye a las empresas del sector moderno del análisis (Portes, 1989). Estas advertencias respecto al vínculo existente entre empresas del sector moderno y segmentos de la economía informal fueron retomadas en el debate brasileño, que acuña un bagaje intelectual rico en estas discusiones a causa de su historia académica en la temática del sector informal.

Un aspecto que se señala en el debate brasileño es la necesidad de diferenciar entre el empleo informal que se identifica con las formas *atípicas* del empleo asalariado, que se presenta actualmente en los países desarrollados y en los subdesarrollados, y la informalidad de las actividades autónomas del sector informal, que se encuentran asociadas a la propia historia de los capitalismos tardíos de la región. Según sostiene Barbosa (2009), en el primer caso, el empleo informal se asocia con el trabajador precario directa o indirectamente asalariado, mientras que en el caso de los trabajadores autónomos o por cuenta propia, el vínculo con la organización productiva de las empresas capitalistas no es tan claro. Así, el autor señala: “*El “sentido” y la “naturaleza” del sector informal en estos países parece, como antaño, derivar del excedente de mano de obra, de la heterogeneidad económica, y de la no generalización de la asalarización en estas sociedades, aunque su dinámica y movimiento dependa del estilo de desarrollo capitalista adoptado*” (2009: 32, traducción propia). En este sentido, el autor enfatiza la necesidad de diferenciar ambas formas de informalidad, una de las cuales nunca existió en el mundo desarrollado, y que fue identificada en la literatura de la década del sesenta y del setenta como excedente de fuerza de trabajo.

En segundo lugar, y ya refiriéndonos al debate en la academia brasileña sobre las actividades y ocupaciones de la microproducción, los autores Filgueiras, Druck de Faria y Falcao do Amaral (2004) explicitan que, originalmente, en el enfoque del sector informal, la informalidad estaba asociada básicamente a actividades autónomas (cuenta propia o autoempleo) y a la pequeña producción o producción familiar, en las que el trabajador se inserta en la economía a través del mercado de productos y servicios, y no a través del mercado de trabajo. Sin embargo, el proceso de reestructuración productiva genera una *nueva informalidad*, a partir del incremento de trabajadores autónomos (algunas veces trabajadores asalariados encubiertos) que trabajan para las empresas formales. Este tipo de informalidad se articula con los procesos productivos desarrollados en las actividades formales y es impulsado fundamentalmente por las actividades de subcontratación/tercerización, que redefinen las relaciones de trabajo y el modo de organización de las actividades existentes y crea nuevos productos y nuevas actividades económicas. Constituye la entrada de “nuevas ingresantes” a la informalidad, que detentan trayectorias profesionales constituidas en actividades formales.

Los autores plantean que esta nueva informalidad se caracteriza por la presencia de nuevos trabajadores informales en viejas y nuevas actividades, articuladas o no con los procesos productivos formales, o con actividades tradicionales de la vieja informalidad que son redefinidas (Filgueiras, et. al. , 2004). El quid de la cuestión es que las actividades económicas de esta nueva informalidad son actividades de la micro-producción que trabajan para las empresas capitalistas, y en virtud de que

existe una articulación con el proceso productivo de las empresas formales, estas actividades (y sus trabajadores) se encuentran participando del proceso de valorización del capital y de la formación de la ganancia.

Los trabajos de Filgueiras, Druck de Faría y Falcao de Amaral, se inspiraron en los de Dedecca y Rosandiski de fines de los años noventa. En Dedecca (1998), el autor pasa a denominar *Pequeño/mediano sector contratado* a este nuevo espacio del sector informal ligado a las actividades de subcontratación de las grandes empresas y *Pequeño/mediano sector no contratado* a las actividades que tradicionalmente han conformado el sector informal urbano y que se destinan al consumo final. Al respecto, Dedecca y Rosandiski sostienen que: “*Las nuevas condiciones de funcionamiento de la estructura económica y del mercado de trabajo modifican sustancialmente las relaciones entre los segmentos capitalistas (sector formal) y no capitalista, que ya no se circunscriben solamente al circuito ingreso-gasto. Esa alteración tiende a consolidar un sector informal urbano articulado productivamente cuya actividad productiva se vuelca hacia la dinámica del sector capitalista*” (Dedecca y Rosandiski, 1998: 9, traducción propia)

La funcionalidad de este sector es, ahora sí, posibilitar la ampliación de la tasa de ganancia del sector capitalista, proveyendo bienes o servicios productivos a precios rebajados. De este modo, la nueva dinámica económica al reconfigurar los diversos segmentos de la estructura productiva y de las relaciones establecidas entre sí, delinea un mercado de empleo caracterizado por: i) pérdida progresiva de la importancia del trabajo asalariado contratado directamente; ii) mantenimiento permanente de un nivel de desempleo elevado; iii) ampliación significativa de las formas no asalariadas de trabajo o de formas asalariadas no reguladas legalmente.

Los argumentos esgrimidos hasta aquí fundamentan la necesidad de “segmentar” las ocupaciones del denominado sector informal, tanto en su cuantificación como en su análisis, según sean actividades ligadas a la obtención de un ingreso de supervivencia o sean actividades ligadas a la lógica de la ganancia capitalista que han surgido por reestructuración de la dinámica del capital. En el primer caso, las personas se insertan a partir de la venta de algún bien o servicio de autoproducción, como modo de alcanzar un ingreso. En el segundo caso, las personas se insertan a partir del mercado de trabajo, sea en calidad de asalariado disfrazado como cuenta propia, o de cooperativas construidas de modo fraudulento, o de microempresas, cuyos trabajos son demandas por las empresas capitalistas.

La necesidad de reconocer diferentes segmentos de la informalidad ha sido generalizada, e incluso se planteó desde la perspectiva neoclásica. Tal es el caso de Fields (1990), quien señala que el sector informal está mejor representado no como un único sector ni como un continuo de diferentes segmentos, sino como dos subsectores en función de las barreras a la entrada que presentan, los requerimientos de capital y el nivel de salarios ofrecido. En la misma línea, Ranis y Stewart (1999) distinguen al interior del sector informal un componente estancado y otro más productivo, que mantiene vínculos con el sector formal como proveedor y como competidor.

Así, estas perspectivas que retoman el modelo de Lewis y lo complejizan, también identifican diferencias en cuanto a la articulación de segmentos informales con los sectores más modernos. La principal diferencia radica en el rol que esta articulación tiene para explicar la informalidad: mientras que bajo la perspectiva de los autores brasileños esa articulación es funcional a la empresa capitalista y por tanto, genera un círculo vicioso; en el planteo de Ranis y Stewart (1999) los vínculos de subcontratación constituyen una oportunidad para el desarrollo del sector informal modernizador, de modo que absorba los trabajadores del sector informal tradicional.

Los estudios sobre el caso argentino no muestran un desarrollo exhaustivo en pos de diferenciar segmentos de la informalidad a partir de los vínculos productivos como en el caso brasileño. Sin embargo, diversos autores y grupos de investigación han recogido estos planteos en estudios específicos (Barrera, 2012; Coatz, García Díaz y Woyecheszen, 2010).

### **2.3 La degradación del empleo formal en el debate**

Como decíamos al comenzar esta sección, otra novedad de fin de siglo fue la degradación de las condiciones de trabajo en las empresas formales al extremo del no registro de la relación salarial ante

las instituciones de la seguridad social. Para dar cuenta de este problema se difundió el uso del término empleo informal. El reconocimiento de la informalidad entre los asalariados da cuenta de los cambios acontecidos a finales del siglo XX, resignificando los debates previos a la luz de un nuevo contexto histórico<sup>6</sup>. Si bien bajo este concepto la formalidad está dada solo por la condición de registro ante la seguridad social, puede comprenderse como llave de acceso a otros beneficios que caracterizan un empleo de buena calidad (Weller y Roethlisberger, 2011).

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

La operacionalización de este concepto suele hacerse a partir de indicadores de inestabilidad, en particular, el tiempo de duración del contrato y/o la antigüedad en el puesto (Neffa, 2010; OIT, 2012; Rodgers, 1989). Si bien en el ámbito local se le ha dado esta misma interpretación, se ha puesto en cuestión cómo se expresa en las condiciones de contratación. En la legislación argentina la inexistencia de un contrato escrito implica formalmente que la duración de la relación laboral es por tiempo indeterminado; así, tomando como variable crítica la duración del contrato, todos los trabajadores sin contrato escrito no serían precarios. Por ese motivo, se recurre a otras variables para complementar aquella operacionalización típica de los estudios europeos e incluso se recurre a la condición de registro, asimilándolo al concepto de empleo informal.

La definición se ha ido ampliando para contemplar otros aspectos, que están vinculados con la inestabilidad pero que la exceden. En la sociología francesa se han incorporado otras dimensiones del problema, reconociendo las limitaciones de una perspectiva exclusivamente jurídica-contractual. A la inestabilidad en la contratación, que refiere a la precarización del empleo, se han agregado otras dos dimensiones: la precarización del trabajo referida a la dimensión subjetiva, esto es, a las representaciones de los sujetos sobre su trabajo (Paugam, 2000); la precariedad de las relaciones laborales, vinculada a las capacidades de acción y de representación colectivas, que se expresa en el deterioro de los derechos sociales y sindicales (Béroud y Bouffartigue, 2009).

Más recientemente, en la década del 2000, la noción de *calidad del empleo* contempla aspectos vinculados a la forma de contratación, a las retribuciones monetarias, así como también a la estabilidad, al modo de participación en el proceso de trabajo, las instancias formativas, etc. Así, permite referirse a los mismos problemas que los estudios de informalidad y precariedad, pero reconociendo la necesidad de abordar distintas dimensiones para caracterizar el empleo. La contracara de tal amplitud es la falta de raíces teóricas, ya que ha primado la discusión sobre la identificación y operacionalización de las dimensiones relevantes, así como también de los métodos para resumirlas y/o jerarquizarlas, pero no en torno a sus causas. Las mismas consideraciones valen para el concepto de *trabajo decente*, propuesto por la OIT (1999), con una fuerte impronta propositiva –más que analítica–, que enumera diferentes dimensiones para evaluar los problemas de empleo en los diferentes países (Ghai, 2003).

Las nuevas formulaciones de la informalidad, centradas en la legalidad de la relación laboral, la precariedad y la calidad del empleo vinieron acompañadas de debates que corrieron el eje desde la estructura productiva hacia las características de los trabajadores bajo esa situación de empleo<sup>7</sup>.

---

<sup>6</sup> 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.

<sup>7</sup> Paralelamente, dentro de las posiciones más ligadas a la economía neoclásica, se destaca el debate en torno al carácter (in)voluntario de la informalidad, centrado en la racionalidad de los trabajadores informales (Perry et al., 2007). Por un lado, hay autores que sostienen que la informalidad es una decisión racional de los trabajadores (enfoque del escape), que encuentran beneficios en la elusión: en momentos de crecimiento económico surgen oportunidades de negocio que permiten el crecimiento del empleo informal. Por otro lado, y en relación con las

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

### **3. LOS INDICADORES PARA LA MEDICIÓN Y ANÁLISIS DE LA SEGMENTACIÓN LABORAL: METODOLOGÍA PARA EL ABORDAJE EMPÍRICO**

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

La hipótesis con la cual abordamos el problema de la segmentación es que las transformaciones en la organización productiva y de valorización del capital de las empresas capitalistas de mayor tamaño son una de las causas de la degradación estructural en las condiciones de empleo de las últimas décadas. Esto implica tres aristas: i) la generación o ampliación de un segmento de unidades económicas de pequeña escala articuladas productivamente con la lógica de la ganancia capitalista, pero que surgen a partir de la nueva organización industrial y de la subcontratación de bienes y servicios a terceros, y cuentan con condiciones de empleo degradadas<sup>8</sup>; ii) la presencia de un caleidoscopio de tipos de contratos y relaciones laborales diversas, amparadas y no amparadas en las regulaciones legales, como expresión de la degradación de las condiciones de empleo; iii) la permanencia de excedentes de fuerza de trabajo que se refugian en actividades de subsistencia. Las instituciones y regulaciones laborales en general pueden intermediar para amortiguar o bien profundizar el proceso de devaluación de los estándares laborales.

La premisa metodológica sostiene que los instrumentos de medición deben diseñarse de modo tal que permitan evaluar las principales explicaciones sobre las causas de la degradación y la heterogeneización de las condiciones laborales. En este sentido, la propuesta metodológica que presentamos a continuación considera dos dimensiones que responden a diferentes tipologías de segmentación. Una vinculada a la medición de segmentos según la inserción productiva de las ocupaciones o empresas. Otra vinculada a la construcción de *clusters* de ramas de actividad según la calidad del empleo asalariado para el análisis de los grados diferenciales de calidad<sup>9</sup>.

#### **3.1. Tipología de segmentos según la inserción productiva**

Uno de los objetivos de este artículo es construir una tipología de segmentos, que permita diferenciar el empleo según la inserción productiva de la unidad económica. Sobre la base de la hipótesis analítica presentada, se aplica una metodología similar a la enunciada en la sección 2.2 para el caso brasileño, desarrollada por Dedecca (1998), y Dedecca y Rosandisky (1998), cuyos fundamentos analizan Filgueiras et al (2004)<sup>10</sup>.

En primer lugar, es preciso diferenciar el empleo en empresas típicamente capitalistas (independientemente de la heterogeneidad en las relaciones laborales de sus asalariados), del empleo en micro unidades que puede incluir microempresas, o trabajo autónomo por cuenta propia.

---

perspectivas latinoamericanas del sector informal, están quienes sostienen que la informalidad es impuesta por el mercado de trabajo, y no elegida por el trabajador (enfoque de exclusión).

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

<sup>9</sup> En términos generales, tanto los segmentos de inserción productiva, como los *clusters* de empleo asalariado, constituyen segmentos del mercado de trabajo. Con el objetivo de diferenciar los dos tipos de indicadores, optamos por denominar a la primera tipología como “segmentos”, y a la segunda tipología como *clusters*.

<sup>10</sup> Un antecedente de la aplicación de esta metodología para el caso argentino se encuentra en Giosa Zuazua (2000).

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

En tercer lugar, es necesario identificar el segmento de trabajadores ocupados en el Sector Público. Consideramos importante la construcción de un segmento específico que incluya a todos los trabajadores contratados por el Estado, en la medida en que supone la aplicación de una lógica diferente a la aplicada por el sector privado<sup>11</sup>, tanto sea el segmento que sigue la búsqueda de ganancia o el que solo logra un ingreso de subsistencia.

Las consideraciones anteriores se reflejan en cuatro segmentos de ocupaciones, que son definidos a priori, bajo la hipótesis de que cada segmento responde a diferentes lógicas, tanto en lo que respecta a la generación de los puestos de trabajo, como a la determinación de los ingresos. En base a las consideraciones teóricas presentadas y sus debates, se definen las características de estos segmentos, que son estimados a partir de la información sobre empleo que provee la EPH-INDEC.

Para la clasificación de los ocupados en los cuatro segmentos propuestos se considera en primer lugar la categoría ocupacional, y luego diferentes características para cada categoría que cruzan el tamaño del establecimiento, la rama de actividad, y la calificación de los trabajadores cuentapropia. En el Cuadro 1 se resumen los criterios de clasificación propuestos. Las denominaciones excluyen el calificativo *informal* debido a la confusión y ambigüedad conceptual que recayó sobre este término. Los grupos que resultan son: *Grande/Mediano; Micro productivo; Micro subsistencia; Sector Público.*

---

<sup>11</sup>El objetivo del Estado es la prestación de servicio a la población, sean estos servicios de consumo colectivo, o servicios de la propia gestión estatal. En ambos casos, la dinámica de este tipo de empleo difiere de la dinámica del sector privado. Los trabajadores del Sector Público cuentan, en general, con mayor estabilidad aunque una proporción de ellos también se encuentran expuestos a las contrataciones atípicas que bajo el vínculo de contratos de servicios enmascaran relaciones de dependencia asalariada. Asimismo, los empleos públicos se encuentran regulados por el derecho administrativo, que no está guiado por el principio protectorio del derecho laboral que regula el empleo privado, resultando en perjuicio de los derechos de los trabajadores públicos.

**Cuadro 1: Esquema para clasificar a los ocupados urbanos en segmentos de inserción productiva**

	Segmento de inserción grande/mediano	Segmento de inserción de micro unidades	Sector público
<i>Asalariados</i>	En establecimientos de más de 5 ocupados	En establecimientos de hasta 5 ocupados Servicio doméstico	Asalariados en el sector público
<i>Cuentapropistas</i>	De calificación técnica/profesional	De calificación operativa/no calificado	Cuentapropistas en el sector público
<i>Patrones</i>	De establecimientos de más de 5 ocupados	De establecimientos de hasta 5 ocupados	Patrones en el sector público
<i>Trabajador familiar no remunerado</i>		Todos	
		<b>Segmento micro productivo</b>	<b>Segmento micro subsistencia</b>
<i>Asalariados y patrones</i> hasta 5 ocupados en:		<i>Asalariados y patrones</i> hasta 5 ocupados en:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Industria manufacturera</li> <li>- Servicios a las empresas</li> <li>- Servicios a la comunidad</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Construcción</li> <li>- Servicios a las personas</li> </ul>	
<i>Cuentapropia</i> operario/no calificado que trabaja en local fijo o que trabaja con equipamiento automotor en:		<i>Cuentapropia</i> operario/no calificado que trabaja en local fijo o que trabaja con equipamiento automotor en Construcción	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Industria manufacturera</li> <li>- Servicios a las empresas</li> <li>- Servicios a la comunidad</li> <li>- Servicios a las personas</li> </ul>		<i>Cuentapropia</i> ambulante	
		<i>Cuentapropia</i> que trabaja en su domicilio o en domicilio de quien lo contrató	
		<i>Trabajadores en servicio doméstico a los hogares</i>	
		<i>Trabajadores familiares no remunerados</i>	

Nota: los individuos que no cuentan con la información necesaria para determinar el segmento de pertenencia, fueron agrupados en la categoría sin clasificar "S/C".

Fuente: Elaboración propia

### 3.2. Tipología de clusters de calidad del empleo asalariado

Los debates en torno a la calidad del empleo en las últimas décadas resaltan la necesidad de abordajes que den cuenta de la multidimensionalidad del mismo: abordajes dicotómicos que distingan entre buenos/malos empleos no reflejan el carácter segmentado que ha tenido el proceso de degradación de las condiciones de trabajo. Es por ello que para el estudio de las características y evolución de su calidad no alcanza con discriminar si el empleo es o no es registrado, como tampoco si lo es bajo contrato a término o por tiempo indeterminado, dado que las condiciones que determinan la calidad son variadas. Es preciso contemplar también el nivel de salarios, la calificación, el tipo de jornada laboral. La importancia del empleo asalariado en el empleo total justifica la construcción de

una tipología específica que permita delinear estas diferentes clases, y analizar sus características y su evolución. A tal fin, se recupera aquí una tipología de *clusters* de calidad de empleo asalariado determinada a partir de la combinación de las variables mencionadas.

La definición de los *clusters* de empleo se realizó en un trabajo previo a partir de las características promedio del empleo en cada rama de actividad (Fernández Massi, 2015). Es decir, en esta tipología cada segmento agrupa ramas de actividad según el empleo que se genera en cada una de ellas, evaluando las características del empleo en el promedio de cuatro años: 2008-2011<sup>12</sup>.

A partir de la conformación de los *clusters*, se imputó el grupo correspondiente a cada trabajador y se cuantificó la cantidad de empleo creado en cada uno. A diferencia del indicador de segmentos de inserción productiva, donde los agrupamientos son definidos a priori por las investigadoras, en este caso, los *clusters* son resultado del análisis de la heterogeneidad en el conjunto de datos analizados. Esto no implica la ausencia de criterios teóricos y conceptuales, pues nuestra misión es seleccionar las variables más adecuadas a la definición de distintos grados de calidad del empleo en base a las cuales se aplica la técnica de segmentación. Las variables incorporadas al análisis para caracterizar el empleo de cada rama son las que se presentan a continuación, indicando entre paréntesis cómo se expresan en la matriz de datos:

- *Derechos laborales*: registro ante la seguridad social, vacaciones pagas, aguinaldo, obra social, recibo de sueldo (en todos los casos, se definieron como el porcentaje de ocupados del sector que no contaban con cada uno de ellos).
- *Estabilidad*: duración del contrato (porcentaje de contratos de duración determinada); antigüedad en el establecimiento (porcentaje de ocupados con menos de un año de antigüedad).
- *Cualificación*: calificación del puesto (porcentaje de puestos sin calificación o calificación operativa)
- *Ingreso*: salario horario (media de los salarios horarios de los ocupados en el sector) y su dispersión (coeficiente de variación de los salarios horarios de los ocupados en el sector).
- *Jornada laboral*: horario de trabajo (porcentaje de ocupados que cumplen turnos rotativos o nocturnos); intensidad horaria (porcentaje de ocupados que trabajan menos de 35 horas semanales y porcentaje de ocupados que trabajan más de 45 horas semanales).

Con el propósito de resumir estas variables originales en un número menor de variables se realizó un Análisis de Componentes Principales que arrojó tres componentes que resumen la información original y que pueden ser interpretados del siguiente modo:

- *Primer Componente*: Derechos laborales y estabilidad del empleo. Este primer componente concentra el 54,5% de la varianza total y está explicado por las variables vinculadas a la inestabilidad (baja antigüedad y contratos de duración determinada), 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

---

<sup>12</sup> Este procedimiento recupera la propuesta de segmentación presentada en Fernández Massi (2015). Aquí se presenta la metodología aplicada en forma sucinta, para mayor detalle consultar tal publicación.

dispersión salarial intrasectorial tiene baja correlación con las demás variables incluidas, es decir, no es posible predecir el nivel de heterogeneidad salarial al interior de un sector a partir del nivel promedio de salario, del grado de informalidad del mismo, etc.

Las tres dimensiones obtenidas permiten construir un espacio tridimensional en el cual, cada punto representa una combinación específica de características de: i. estabilidad y cumplimiento de derechos; ii. jornada laboral, calificación y salarios, y; iii. grado de dispersión salarial. A partir de la ubicación de las ramas de actividad en este espacio tridimensional, se las agrupa mediante un Análisis de Clasificación. A su vez, al definir cada grupo en función de ramas de actividad, es posible recurrir a otras fuentes de información que permiten, por un lado, evaluar las características económicas y productivas promedio en base a fuentes como censos económicos y encuestas industriales; y por otro lado, analizar la existencia de vínculos productivos entre las ramas de cada grupo y entre grupos, a partir de la matriz insumo producto. De tal análisis surgen cuatro grupos de ramas de actividad, esto es, cuatro *clusters* que ofrecen empleos de diferente calidad y que pueden caracterizarse además en función de sus rasgos productivos. La tabla que se presenta a continuación caracteriza cada *cluster*.

**Cuadro2. Caracterización de los *clusters* según el tipo de ramas que los componen y los vínculos**

<i>Cluster</i> (tipo)	Características de las ramas (órbita de la producción)	Relaciones entre las ramas (órbita de la circulación)	Ramas de actividad comprendidas
(1) 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.	Fabricación de prendas de vestir Agricultura, ganadería y caza Silvicultura y extracción de madera Construcción Otros servicios personales Servicio doméstico
(2) 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.	Comercio Elaboración de alimentos y bebidas Productos de madera Ventas de automotores y combustible Curtido y terminación de cuero Fabricación de productos minerales Fabricación de muebles y colchones Reciclamiento Fabricación de papel y productos de papel Servicio de hotelería y restaurantes Servicio de transporte terrestre Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos Servicios inmobiliarios y alquiler de transporte
(3) 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.	Fabricación de metales comunes Fabricación de coque, refinación Fabricación de productos de caucho y plástico Explotación de minas y canteras Eliminación de desperdicios Administración pública, defensa y seguridad Servicios de transporte por agua y aire Extracción de petróleo y gas natural Pesca y otros
(4) 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.	Servicios de correo y telecomunicaciones Fabricación de sustancias y productos químicos Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos Maquinaria, equipo y maquinaria de oficina Fabricación de equipo de transporte Captación, depuración y distribución de agua

Fuente: Fernández Massi (2015).

En este artículo se utiliza la tipología construida en base a la información sobre las características del empleo asalariado urbano durante el período 2008-2011, para evaluar la participación de cada

segmento a lo largo del período 2004-2016, así como también los cambios en la calidad del empleo en cada uno de ellos.

### 3.3. Debilidades y fortalezas de los indicadores de segmentación propuestos

A continuación, y de modo sintético, se describen las fortalezas y debilidades de cada uno de estos indicadores para la medición propuesta.

#### Segmentos de inserción productiva

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

Esta tipología también permite cuantificar y seguir la evolución del segmento de empleo ocupado en empresas organizadas bajo la lógica de la ganancia. No obstante, las transformaciones de las últimas décadas en relación a la variedad de vínculos de asalarización y condiciones de empleo, significa que la asociación histórica entre crecimiento de la tasa de asalarización y mejoras en las condiciones generales de empleo, hoy no resulta evidente. En este sentido, un crecimiento de la participación del segmento grande/mediano en la estructura ocupacional, no informa acerca de las calidades de empleo involucradas.

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

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

La información señalada en estos tres ítems, es necesaria para lograr diferenciar actividades articuladas productivamente (o no) con empresas capitalistas. Para el caso de las estimaciones de cuenta propia con local fijo, con equipamiento automotor, ambulante, o trabajador en domicilio o en otros domicilios, se observa que la EPH del INDEC registra un bajo grado de respuesta<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> Además se presenta problemas en la compatibilización de la información disponible por causa de la aplicación de dos nomencladores de actividades económicas CAES hasta el año 2011, y CAES 1.0 con posterioridad. En el caso de industria manufacturera, los sectores no se forman con las mismas ramas en ambos nomencladores, por lo cual se debe desagregar ramas; no se logra discriminar entre comercio al por mayor, y comercio al por menor; los servicios de reparación están individualizados en el sector S según CAES 1.0, pero no ocurre de este modo en el CAES; estas problemas redundan en “saltos” en la información seriada.

Por su parte, esta tipología asume que existe una correspondencia entre la escala y la productividad, asociando los segmentos de micro producción con baja productividad, y el segmento grande/mediano con mediana a elevada productividad. Corresponde hacer las siguientes salvedades: a) si bien existe el supuesto de que el segmento de ocupación en establecimientos de seis y más ocupados es de mayor productividad que el resto, ello no nos lleva a suponer que las condiciones de empleo son mejores para la totalidad de sus ocupados; por esta razón, se propone el indicador de *clusters* de empleo asalariado; b) en esta tipología importa la diferenciación de productividades entre el segmento micro articulado productivamente, y el no articulado o de subsistencia, ya que el supuesto es que el articulado sí cuenta con mayor productividad que el segmento no articulado, lo cual explica sus vínculos con empresas capitalistas. En este caso se propone utilizar el ingreso de los ocupados en estas actividades como proxy de productividad, y medir el diferencial de ingresos con el segmento grande/mediano, y el segmento no articulado<sup>14</sup>.

### **Clusters de calidad de empleo asalariado**

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

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

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

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

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

## **SECCIÓN 4. LA SEGMENTACIÓN LABORAL EN ARGENTINA DURANTE EL PERÍODO 2003 A 2016<sup>15</sup>: ESTRUCTURA, DINÁMICA Y PRINCIPALES TENDENCIAS**

En esta sección se presentan los resultados de los indicadores discutidos en la sección anterior, y se analiza la evolución de la segmentación de los mercados de trabajo. Este análisis se basa en una

---

<sup>14</sup>La medición, comparación y análisis de los ingresos percibidos por trabajadores y trabajadoras de ambos segmentos no se presenta en este artículo.

<sup>15</sup>La información estadística utilizada en el análisis proviene de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), para el período 2003 a 2016. Queremos hacer mención al cuestionamiento técnico a las estimaciones realizadas por el INDEC durante el período 2008 a 2015, durante el cual el organismo fue intervenido por el poder ejecutivo, hecho de público conocimiento.

primera presentación de las tendencias, enfatizando los principales cambios observados en el periodo 2003-2016 para el conjunto del empleo urbano.

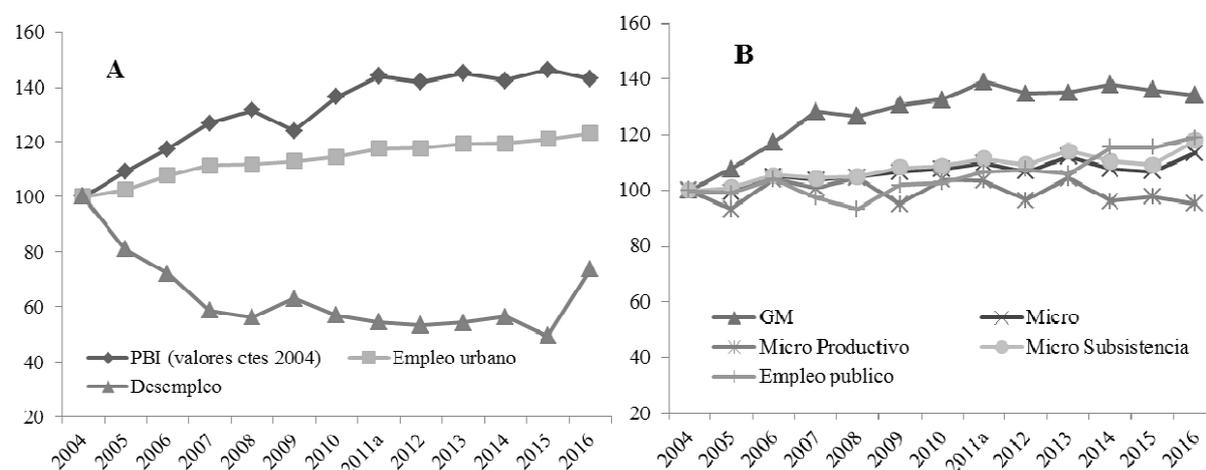
La hipótesis general que orienta esta investigación coincide con la de algunos de los estudios expuestos en la introducción de este artículo: las mejoras sucedidas en los mercados de empleo durante el último ciclo de crecimiento se caracterizaron por un efecto cuantitativo de mayor generación de puestos y un efecto cualitativo reflejado en algunas mejoras institucionales, sin lograr un salto estructural que permita “absorber” las actividades de subsistencia o refugio del desempleo. El aporte, en este caso, consiste en brindar un conjunto de indicadores de segmentación, que permiten evaluar la evolución de la inserción ocupacional de los puestos, como también la evolución de la calidad de los empleos asalariados. Si la hipótesis planteada fuese falsa, en términos de los indicadores presentados debiéramos observar una contracción sistemática de la participación del segmento micro en la estructura de empleo y como contraparte un crecimiento del sector grande/mediano y, simultáneamente, un aumento de las participaciones de los *clusters* 3 y 4 de empleo asalariado, que representan mejores calidades de empleo y que se asocian con ramas de productividad media-alta, alta o muy alta.

#### 4.1. Principales tendencias para el conjunto del empleo urbano

Una de las características sobresalientes del periodo de estudio, que se inicia en el año 2003, es la pronunciada caída del desempleo abierto, que se reduce en nivel y en participación de la población económicamente activa urbana. La caída del desempleo fue, en parte, resultado de la fuerte generación de empleo que se produce hasta el año 2008, momento a partir del cual el crecimiento continúa a menor ritmo hasta el año 2011, cuando su expansión se ameseta desembocando en el año 2016 con un aumento del desempleo (Gráfico 1A).

**Gráfico 1. Evolución del nivel de empleo urbano, desempleo y nivel de empleo según segmentos de inserción productiva, y evolución del PIB. II trim de cada año 2004-2016.**

Indice 2004=100



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y Ministerio de Economía

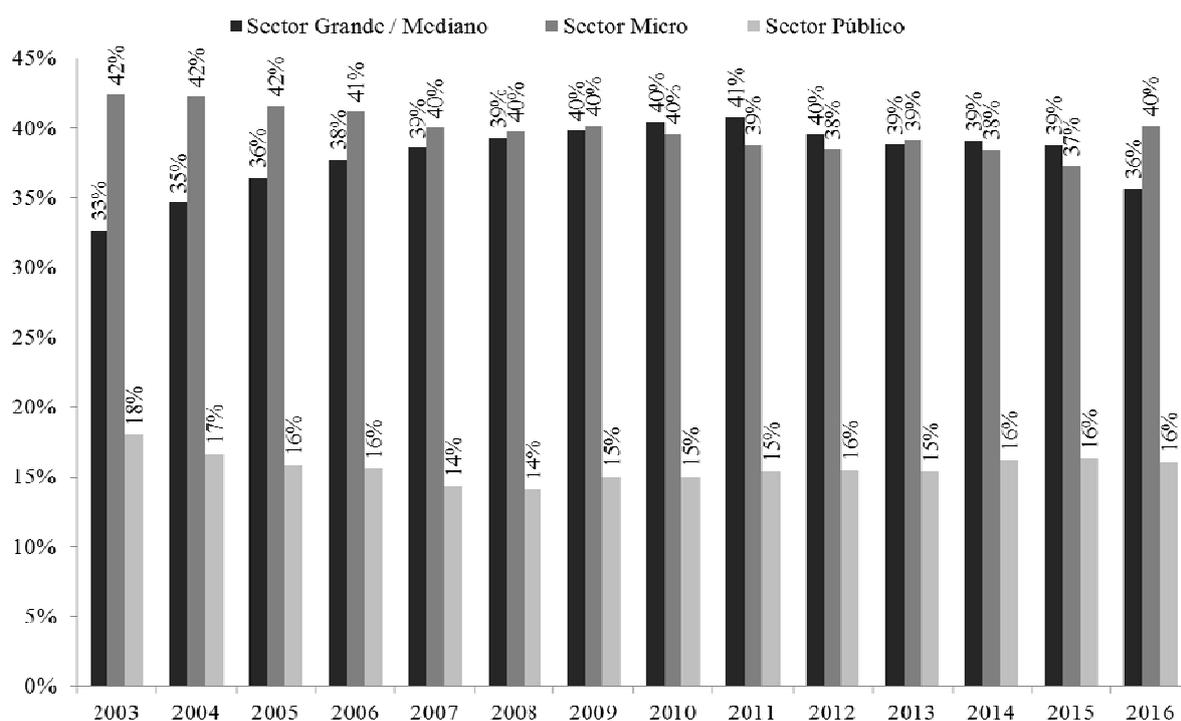
La mayor capacidad de la economía para crear puestos de trabajo implicó cambios en el tipo de empleos generados, lo cual se refleja en la estructura del empleo según segmentos de inserción productiva. Si bien el nivel de empleo crece en todos los segmentos, excepto el micro productivo (Gráfico 1B), los diferentes ritmos explican los cambios en la estructura (Gráfico 2). Durante el período de crecimiento dinámico del empleo (2003-2008), la participación del segmento G/M crece sistemáticamente, a costa de empleos del sector público, pero también por menor crecimiento relativo de las actividades micro, especialmente de subsistencia (Gráfico 2, Cuadro 3). Sin embargo, esta

modificación estructural, que es una de las tendencias esperadas en un proceso de generación de empleo y cambio estructural, se frena luego de la crisis internacional cuando aparece un “techo” al crecimiento de empleos más estructurados. Esa tendencia no solo se estanca sino que muestra indicios de reversión hacia el año 2016, momento en que crece el desempleo abierto, acompañado de reducción de puestos en el G/My del empleo público, y crecimiento en el segmento de subsistencia.

Como primera conclusión, cabe señalar que si bien es conocida la mayor elasticidad empleo/producto que caracterizó al periodo de crecimiento dinámico, luego de un pasado recesivo relevante con elevada capacidad ociosa industrial, y de un conjunto de políticas implementadas desde 2003 que buscaron activar la demanda agregada, la evolución de estos indicadores dan cuenta de que para avanzar en el proceso de absorción de empleo del segmento microes necesario un ritmo dinámico de generación de empleo. Cuando este ritmo se aminora, el proceso de absorción del excedente de fuerza de trabajo se estanca, como se evidencia durante el período 2008-2014 cuando la reducción del empleo de subsistencia se reduce solo -0,6 puntos porcentuales (Cuadro 3). Finalmente, en un contexto de caída del nivel de actividad (2014/2016), crece tanto el desempleo abierto como el empleo de subsistencia (2,1pp), afirmando la evolución asociada entre desempleo y excedente de fuerza de trabajo.

**Gráfico 2: Estructura del empleo según segmentos de inserción productiva. Total del empleo urbano. Promedio de 4 trimestres 2003-2016<sup>16</sup>.**

En porcentajes



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

<sup>16</sup>La información de cuatro de los años de la serie presentada fue estimada como promedio de una cantidad menor de trimestres. El año 2003 fue estimado en base a los trim III y IV dado que el relevamiento de EPH continua se inició en el tercer trimestre de dicho año. El año 2007 fue estimado en base a los trim I, II y IV; el año 2015 en base a los trim I y II y el año 2016 en base a los trim II, III y IV, a causa de que el INDEC no publicó la información completa.

**Cuadro 3<sup>17</sup>: Estructura y dinámica del empleo según segmentos de inserción ocupacional. Años seleccionados.**

En porcentajes y en puntos porcentuales (pp)

Segmentos	Participación % de cada segmento en empleo	Participación % de cada segmento en empleo	Variación en pp	Participación % de cada segmento en empleo	Variación en pp	Participación % de cada segmento en empleo	Variación en pp
	2003	2008	2008/2003	2014	2014/2008	2016	2016/2014
Grande/Mediano	32,6	39,3	6,7	39,1	-0,2	35,7	-3,4
Micro	42,4	39,8	-2,6	38,5	-1,3	40,4	1,9
Micro Productivo	8,2	7,9	-0,3	7,2	-0,7	7,1	-0,1
Micro Subsistencia	34,2	31,9	-2,3	31,3	-0,6	33,3	2
Sector Público	18	14,1	-3,9	16,2	2,1	16	-0,2
Resto	7	6,8		6,2		8	
Total	100	100		100		100	

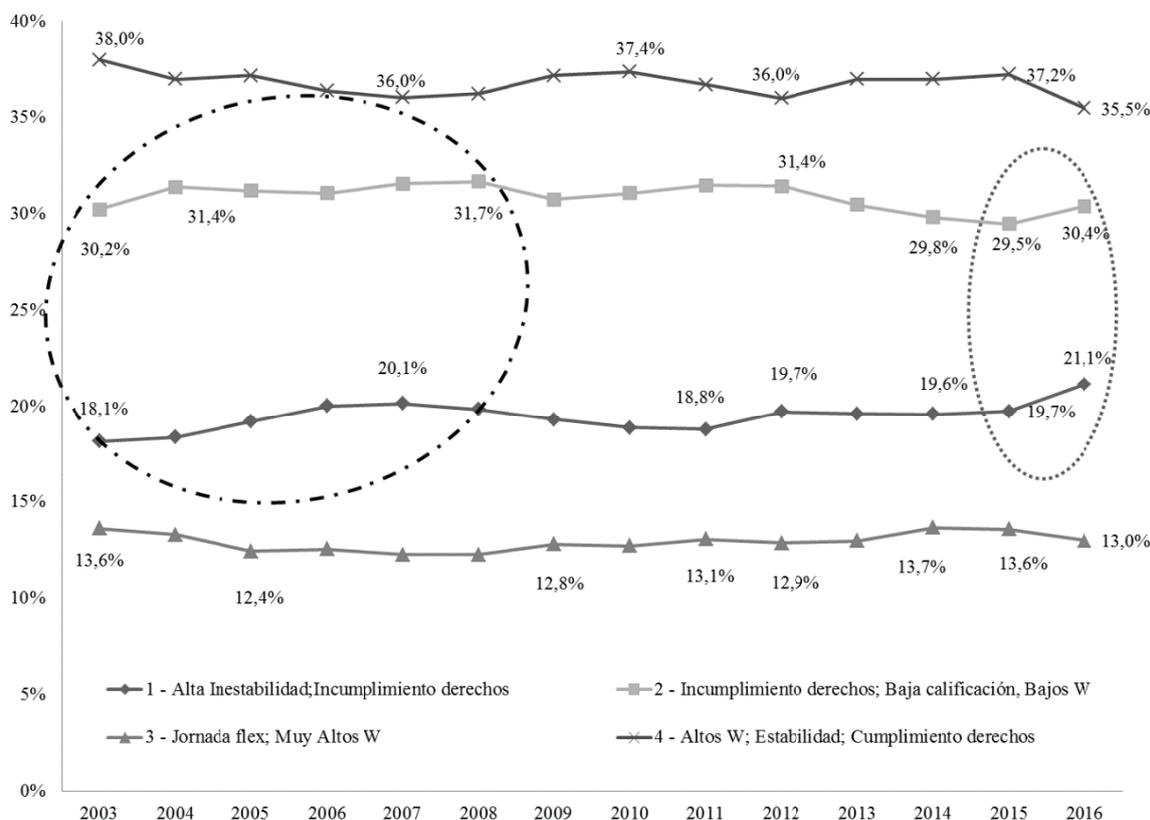
Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

El indicador de calidad de empleo asalariado permite una lectura diferente pero complementaria de los segmentos de empleo. Si bien no existe una teoría a partir de la cual construir hipótesis sobre la evolución probable de estos *clusters* según los distintos momentos de los ciclos económicos, se esperaría que durante un ciclo de crecimiento del empleo, un indicador de cambio estructural fuese representado por el crecimiento de los *clusters* de mayor calidad relativa (3 y 4) asociados a ramas de mayor productividad y mejores condiciones de empleo. Una primera lectura de su evolución según se presenta en el Gráfico 3, indica que durante el período de crecimiento dinámico crece la participación de los *clusters* de menor calidad relativa: el de *alta inestabilidad e incumplimiento de derechos* (*cluster* 1), y el de *incumplimiento de derechos, baja calificación y bajos salarios* (*cluster* 2), que reúnen ramas como prendas de vestir, construcción, servicio doméstico, y comercio, de productividad media-baja. En el período de lento crecimiento o amesetamiento en la creación de empleo, la participación de estos *clusters* se mantiene constante o con leve tendencia a la baja, evidenciando la pérdida de participación de las ramas que mostraron mayor capacidad en la generación de empleo en el período previo; como contraparte crece el *cluster 3: jornada laboral flexible y muy altos salarios*, que si bien incluye establecimientos grandes con alta productividad, también incluye al empleo en la administración pública. En otros términos, durante el período 2003-2008 las ramas que se expanden en empleo son las de menor calidad relativa, y a su vez, las más sensibles al ciclo económico, tendencia que se revierte parcialmente durante el período de amesetamiento. En el año 2016, en un contexto recesivo, estos dos *clusters* volvieron a crecer, tendencia aún incipiente que exige mayor información para su interpretación (Gráfico 3).

<sup>17</sup>La apertura de los componentes productivos y de subsistencia al interior del segmento Micro es útil para el estudio de movilidad del empleo entre segmentos.

**Gráfico 3: Participación de cada cluster de calidad en el total del empleo asalariado. Promedio de 4 trimestres 2003-2016<sup>18</sup>.**

En porcentajes.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

Un cambio notorio en la calidad del empleo asalariado de todos los *clusters* durante el período de análisis, fue la abrupta reducción del porcentaje de no registro, y de los contratos de duración determinada, ambos atributos que imprimen mayor inestabilidad en las relaciones laborales. Se trata de cambios vinculados con transformaciones institucionales que se sucedieron en un marco de generación de empleo. En el Cuadro 4 se observa que entre 2003 y 2014, la reducción del empleo asalariado sin registro fue generalizada: todos los segmentos redujeron esta proporción, el que menos redujo fue el *cluster 2* en 15 pp, y el que más redujo fue el *cluster 1* en 17.6 pp. Las tasas en 2016 revierten esta tendencia para el *cluster 2*, no así para los de mejor calidad relativa. En este sentido, si bien la evolución de los *clusters* durante el periodo de crecimiento no refleja la dinámica de un cambio estructural progresivo al incrementar la participación de aquellos de peores condiciones laborales, se concluye que hubo mejoras en la calidad del empleo generalizadas para los cuatro estratos de asalariados.

<sup>18</sup>Idem nota pie de página 18.

**. Estructura del total del empleo asalariado según *clusters* de calidad, e indicadores de estabilidad del empleo. Años seleccionados.**

En porcentajes

Participación de cada CLUSTER en el total del empleo asalariado					Proporción de empleo No Registrado en cada				Proporción de Contratos de Duración Determinada en				
CLUSTER		2003	2008	2014	2016	2003	2008	2014	2016	2003	2008	2014	2016
1	Alta Inestabilidad; Incumplimiento de derechos	18,1	19,8	19,6	21,1	87,1	70	69,5	68	48,2	29,8	30,5	28
2	Incumplimiento de derechos; Baja calificación, Bajos salarios	30,2	31,7	29,8	30,4	55,1	39,6	39,6	41,5	16,8	10,7	9,7	10
3	Jornada flexible; Muy altos salarios	13,6	12,3	13,7	13	27,1	11,4	11,2	8	17,8	9,2	8	7
4	Altos salarios; Estabilidad; Cumplimiento derechos	38	36,2	37	35,5	34	17,5	16,7	16,5	18,5	8,5	8	6,5
TOTAL		100	100	100	100	49	34	33,5	34	21	12	11	10,5

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

**4.2 Vínculos entre los segmentos de inserción productiva y los *clusters* de calidad**

En virtud de que ambos indicadores son resultado de diferentes metodologías para medir la segmentación de los mercados de trabajo -en un caso existen segmentos predefinidos que abarcan la totalidad del empleo urbano, y en el otro existen variables predefinidas a partir de las cuales se construyen los *clusters*, y abarca solo al empleo asalariado- se realizó un cruce entre ambos indicadores, para conocer en qué medida las tendencias que presentan pueden ser convergentes para caracterizar la segmentación. Nos preguntamos cuál es la correspondencia entre el empleo asalariado de los *clusters* y el empleo asalariado de los segmentos de inserción productiva.

En el Cuadro 5 se aprecia el cruce entre ambos indicadores. Las estructuras por columnas indican qué proporción del empleo asalariado de cada *cluster* se corresponde con el empleo asalariado de los diferentes segmentos de inserción productiva. Los casilleros de color gris oscuro indican en qué segmentos se concentra la mayor parte del empleo asalariado de los *clusters* 1 y 2, y el color gris claro indica lo mismo para los *clusters* 3 y 4. Se observa que:

- ✓ entre un 35% y 42% del empleo del *cluster* 2 se concentra en el segmento G/M; y entre 14 % y 20 % del empleo asalariado del *cluster* 1 se corresponde con empleo de este segmento;
- ✓ alrededor del 70 % del empleo asalariado del *cluster* 3 se concentra en el segmento de empleo público
- ✓ alrededor de la mitad del empleo del *cluster* 4- que reúne el empleo asalariado de mayor calidad relativa - se concentra principalmente en el segmento G/M, y luego en el empleo público.

En relación a lo sucedido durante el período de crecimiento dinámico (2003-2008), se aprecia que la participación del empleo asalariado de las ramas que corresponden al *cluster* 2, con inserción productiva en el G/M, crece 7.2 pp., y con inserción productiva en el micro se reduce en 7.4 pp. Por tanto se corrobora que la expansión del empleo del segmento G/M que caracterizó a este período (Grafico 2), si bien se trató de la creación de empleos con mejor inserción productiva dada la organización capitalista de las empresas de pertenencia, también consistió en puestos asalariados de baja calidad relativa. Las ramas de actividad que se incluyen en este *cluster* son de productividad media-baja, con predominio de establecimientos pequeños cuyas ventas se dirigen mayormente al consumo final. Asimismo, y más allá de las mejoras generales en las relaciones laborales que abarcó a la mayor parte de los empleos, este *cluster* se caracteriza por empleos con incumplimiento de derechos, baja calificación y bajos salarios.

**Cuadro5.: Empleo asalariado. Correspondencia entre *clusters* y segmentos según inserción productiva. Años seleccionados.**

En porcentajes

SEGMENTOS	CLUSTERS Año 2003				CLUSTERS Año 2008				CLUSTERS Año 2014				CLUSTERS Año 2016			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Grande Mediano	13,8	34,3	14,3	47,2	19,8	41,5	20,6	54,5	19,3	42,6	13,1	55,5	18,3	38,8	14,2	50,0
Micro	78,8	58,3	2,5	16,5	75,6	50,9	2,2	16,1	76,3	49,8	2,5	15,8	75,1	51,0	0,9	17,7
Sector público	4,7	1,9	71,0	27,3	1,1	1,3	67,1	21,5	0,3	1,6	77,6	21,8	1,3	2,1	77,1	23,3
S/C	2,7	5,5	12,2	9,0	3,5	6,3	10,1	7,8	4,1	5,9	6,7	6,9	5,3	8,1	7,8	8,9
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

S/C: sin clasificar. Corresponde a datos que no cuentan con información en todas las variables necesarias para determinar el segmento de pertenencia.

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

La tendencia durante el período de lento crecimiento o estancamiento (2008-2014) fue presentada en el apartado 4.1 de esta sección. Se caracteriza por la pérdida de participación relativa de los empleos del segmento G/M y del micro, en pos del crecimiento de los empleos del sector público (Cuadro 3). A su vez, la tipología de calidad de empleo asalariado muestra la menor participación del *cluster 2* en pos del crecimiento del *cluster 3*, tendencia que podría ser auspiciosa al tratarse de empleos caracterizados por jornadas flexibles y muy altos salarios, perteneciente a grandes establecimientos de alta productividad, aunque el grupo también congrega al empleo en la administración pública. El cruce entre tipologías permite afirmar que la mayor participación de este *cluster* se explica por el crecimiento relativo del empleo en sector público (Cuadro 5): entre 2008 y 2014 el empleo asalariado del *cluster 3* que corresponde a ocupaciones del segmento “sector público” pasó de 67 % a 77,6 %, y fue la transformación más importante en esos años.

Ya en el último período de crisis (2014-2016) en un contexto de caída del producto bruto interno e incremento del desempleo abierto, los indicadores muestran una reversión de las tendencias analizadas, con reducción importante de la participación relativa del empleo asalariado del *cluster 2* con inserción en empresas del segmento G/M, en pos del crecimiento del micro y levemente del empleo público.

## 5. REFLEXIONES FINALES

Este artículo se propone dos objetivos simultáneos. El primero es dar respuesta al interrogante sobre ¿cuál ha sido la capacidad de la economía argentina para generar empleo productivo y absorber los excedentes de fuerza de trabajo durante la pos-convertibilidad? El segundo es desarrollar un aporte metodológico proponiendo un conjunto de indicadores para la medición y análisis de la segmentación laboral que incluya la identificación y evolución de excedentes de fuerza de trabajo, y de la calidad del empleo asalariado. En primer lugar revisamos el debate acerca de los problemas que se presentan en las economías latinoamericanas en general, y en Argentina en particular, para la inserción laboral de parte de la población activa, y utilizamos esta revisión como plataforma conceptual para definir los indicadores de segmentación y analizar sus resultados. El interés por la forma en que conceptualizamos, explicamos y cuantificamos empíricamente los problemas del mundo del trabajo, no descansa solo en la búsqueda de cierta precisión academicista. El modo en que lo hacemos tiene implicancias bien concretas sobre esos mismos problemas, en tanto visibiliza y jerarquiza algunos

aspectos respecto a otros y aporta a la elaboración de diagnósticos y propuestas de acción para los actores involucrados.

En el camino de construir los indicadores, recuperamos algunos elementos conceptuales claves en ese debate. Incorporamos la discusión sobre el surgimiento de una nueva informalidad, con similitudes y diferencias con las actividades del sector informal conceptualizado originalmente por PREALC, y también el problema del incremento de la heterogeneidad de la relación salarial en las empresas organizadas de modo capitalista, y la degradación de condiciones de empleo asalariado. Si bien estas nuevas aristas del debate surgen como reflejo de cambios en los mercados de trabajo contemporáneos, a nuestro entender, en el devenir de estas discusiones se han entremezclado problemas de diferente naturaleza. Esto ha significado un empobrecimiento en la discusión en torno a las causas generales y específicas de la degradación de las condiciones de empleo y de los excedentes de fuerza de trabajo. Por otro lado, ha habido una proliferación de abordajes empíricos para estudiar estos problemas, resaltando diferentes aspectos. Nuestro interés se centra específicamente en el modo en que se cuantifican: qué se mide como “problema de empleo”, cuáles son los rasgos relevantes para definir el grado de heterogeneidad, y qué causas pueden ser exploradas o contrastadas-. Consideramos que la falta de un consenso en las formas de medición –como existió, al menos parcialmente, hasta la década del 70 en relación al SIU- refleja la dispersión en términos conceptuales y teóricos, pero también obstruye un diálogo más fructífero entre diferentes perspectivas. Alcanza con citar la polisemia con que cuenta en la actualidad el término *informal*, haciendo referencia a distintas características de los puestos de trabajo, que fueron surgiendo en distintos momentos, y que responden a diferentes causas. Así, se hace necesario avanzar en la delimitación de los fenómenos empíricos relevantes que requieren de buenos diagnósticos para proponer vías de acción efectivas.

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

Los resultados que exponemos sugieren reducida capacidad de la economía argentina para absorber los excedentes de fuerza de trabajo y para generar empleo de productividad media-alta. Por un lado se evidencia una tendencia estable en la conformación de segmentos. Esta interpretación es compatible con las miradas que sostienen que esta morfología del mercado de trabajo argentino responde a factores estructurales, y no sólo institucionales y cíclicos. Sin embargo, al distinguir dos períodos, uno de fuerte crecimiento del empleo y otro de estancamiento, vemos que durante el primero hubo mejoras relevantes en la composición de la estructura ocupacional. Un primer aspecto a resaltar entonces es que el crecimiento económico es una condición necesaria para el mejoramiento de la calidad del empleo. Las mejoras en los indicadores de empleo asalariado indican también que los cambios institucionales operados desde 2003 han actuado en el mismo sentido; pero que tienen menores efectos en un contexto de bajo crecimiento.

La conclusión general del análisis de los indicadores de segmentación aporta en línea con lo que sostienen otros estudios respecto a la inexistencia durante el periodo 2003-2015 de cambios estructurales con resultados transformadores de la matriz productiva, y la comprobación de la ocurrencia de cambios institucionales que mejoraron la calidad del empleo desde la perspectiva de la estabilidad. En otros términos, se generaron puestos de trabajo en empresas con mayor estructura capitalista, pero de baja productividad relativa, aunque con mayor acceso a derechos laborales.

Una pregunta que surge de estos resultados interpela sobre entre qué segmentos se producen los tránsitos del empleo y cuáles son las características de los trabajadores y de las trabajadoras que mejor los posicionan para insertarse en mejores empleos en contextos de crecimiento económico. Por ello, una línea de investigación futura consiste en realizar análisis de movilidad ocupacional entre los segmentos de inserción productiva aquí definidos.

## 6. BIBLIOGRAFÍA

- Arceo, Monsalvo y Wainer (2007). "Patrón de crecimiento y mercado de trabajo" en revista *Realidad Económica* N° 226, Buenos Aires.
- Albrieu, R., Bernat, G., & Corzo, E. (2007). Dinámica del mercado laboral postdevaluación. Un enfoque del mercado de trabajo segmentado. *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, 5 y 6(7), 7-31.
- Barbosa, A. (2009). De «Setor» para «Economía Informal»: aventuras e desventuras de un conceito. San Pablo: USP. Recuperado a partir de [http://www.fflch.usp.br/centrodametropole/antigo/v1/texto\\_sem\\_2009\\_barbosa.pdf](http://www.fflch.usp.br/centrodametropole/antigo/v1/texto_sem_2009_barbosa.pdf)
- Barrera, F. (2012). Informalidad y transferencia de valor en las cadenas productivas de la Argentina. Un estudio a partir de la matriz insumo-producto. *Si somos americanos*, 12(2), 153-180.
- Bérout, S., & Bouffartigue, P. (2009). *Quand le travail se precarise, quelles resistences collectives?* Paris: La dispute.
- Beccaria, L., Maurizio, R., y Vasquez, G. (2015). Desigualdad e informalidad en América Latina: el caso de la Argentina. En: *Desigualdad e Informalidad. Cinco experiencias latinoamericanas*. CEPAL (2015).
- Bertranou, F y Casanova, L. (2013). *Informalidad laboral en Argentina. Segmentos críticos y políticas para la formalización*. OIT-FORLAC (2013).
- Bienefeld, M. (1975). The informal sector and peripheral capitalism. The case of Tanzania. *The IDS bulletin*, 6(3), 53-73.
- Brandao Peres, T. (2015). Informalidade: um conceito em busca de uma teoria. *Revista da ABET*, 14(2), 270-289.
- Cacciamali, M. C. (1983). *O setor informal urbano e formas de participacao na producao*. San Pablo: Editora IPE.
- Cardoso, F. (1971). Comentario sobre los conceptos de Sobrepoblación Relativa y Marginalidad. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, (1/2), 57-76.
- Coatz, D., García Díaz, F., & Woyecheszen, S. (2010). Acerca de la dinámica creciente de la heterogeneidad productiva y social en la Argentina (Informe Techint No. 332) (pp. 1-31).
- Cortés, F. (2000). La metamorfosis de los marginales: la polémica sobre el sector informal en América Latina. En *Tratado latinoamericano de Sociología del Trabajo* (pp. 592-618). México: Fondo de cultura económica.
- De Araujo, T., & Aves de Lima, R. (2010). Setor informal como categoria única, universal: o quanto importa para politicas publicas, a busca de tal conceito? En T. Braga, F. Vidal, & Neves (Eds.), *Trabalho em questao* (Vol. 86). Salvador: Publicações SEI.
- De Soto, H. (1987). *El otro sendero: la revolución informal*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Dedecca, C. (1998). *Produtividade, emprego e salarios na Industria Brasileira*. Campinas: MIMEO.
- Dedecca, C. (2000). *Dinamica economica e absorcao de mano de obra no Brasil*. Presentado en *Mondialisation economique et gouvernement des societes: l'Amérique latine, um laboratorio?*, Paris.
- Dedecca, C. (2002). *Reorganização Econômica, Absorção de Mão-de-Obra e Qualificação*. *Revista de Economía Política*, 22(2), 59-68.
- Dedecca, C., & Rosandiski, E. (1998). *Reorganizacao Economica, Ocupacao e Qualificacao*. Campinas: UNICAMP.
- Fernández Massi, M. (2015, julio 9). *La heterogeneidad del empleo en la Argentina 2008-2011. Una explicación a partir de los rasgos productivos y las relaciones sectoriales* (Tesis de Maestría en Ciencias Sociales del Trabajo). Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales, Buenos Aires. Recuperado a partir de [http://www.ceil-conicet.gov.ar/?attachment\\_id=6418](http://www.ceil-conicet.gov.ar/?attachment_id=6418)
- Fields, G. (1990). *Labour Market Modelling and the Urban Informal Sector: Theory and Evidence*. En D. Turnham, B. Salome, & A. Schwarz (Eds.), *The informal sector revisited* (pp. 49-69). Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development.
- Filgueiras, L. A., Druck de Faria, M. da G., & Falcao do Amaral, M. (2004). *O conceito de informalidade: um exercicio de aplicacao empirica*. *Caderno CRH*, 17(41), 211-229.

- Gerry, C. (1978). Petty Producers and the Urban Economy: A Case Study of Dakar (Working paper No. 8). Ginebra: OIT.
- Ghai, D. (2003). Trabajo decente. Concepto e indicadores. *Revista Internacional del Trabajo*, 122(2), 125-160.
- Giosa Zuazua, N (2000). Neoliberalismo, reestruturação produtiva e emprego na Argentina dos anos 90. (Dissertação de Mestrado em Ciências Econômicas). Instituto de Economia. Universidade Estadual de Campinas. Recuperado a partir de <http://repositorio.unicamp.br/jspui/handle/REPOSIP/286266>.
- Giosa Zuazua, N. (2005). De la marginalidad y la informalidad, como excedente de fuerza de trabajo, al empleo precario y al desempleo como norma de crecimiento (Documento de trabajo No. 47). Buenos Aires: CIEPP.
- Krein, J. D., & Weishaupt Proni, M. (2010). Economía informal: aspectos conceituais e teóricos (Documento de trabajo No. 4). Brasilia: OIT-Brasil.
- Lewis, A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labour. *The Manchester school*, 22(2), 139-191.
- Muller, A., & Lavopa, A. (2007). Análisis del mercado laboral argentino desde un enfoque sectorialmente desagregado. Diagnóstico y perspectivas. Presentado en VIII Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET, Buenos Aires.
- Neffa, J. C. (2010). Naturaleza y significación del trabajo/empleo precario. En M. Busso & P. Pérez (Eds.), *corrosión del trabajo. Estudios sobre informalidad y precariedad laboral* (pp. 17-50). Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Noronha. (2003). «Informal», ilegal, injusto: percepções do mercado de trabalho no Brasil. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 18(53), 111-179.
- Novick, M. (2006). ¿Emerge un nuevo modelo económico y social? -El caso argentino 2003-2006. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo-Año 11, N° 18, 2006*, pp 53-78
- Nun, J. (1969). Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal. *revista Latinoamericana de Sociología*, 5(2), 178-236.
- Organización Internacional del Trabajo. (1999). Memoria del Director General a la 87a Conferencia Internacional del Trabajo.
- Organización Internacional del Trabajo. (2012). Better jobs for a better economy. (World of Work Report). Ginebra: OIT.
- Organización Internacional del Trabajo. (2015). Pequeñas empresas, grandes brechas. Empleo y condiciones de trabajo en las MYPE de América Latina y el Caribe (Panorama Temático Laboral).
- Paugam, S. (2000). *Le Salarié de la précarité*. Paris: PUF.
- Pérez Sainz, J. P. (1998). ¿Es necesario aún el concepto de informalidad? *Perfiles Latinoamericanos*, 13, 55-71.
- Perry, G., Maloney, W., Arias, O., Fajnzylber, P., Mason, A., & Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informality: exit and exclusion*. Washington: Banco Mundial.
- Ponte, A (2017) Reflexiones sobre el caso argentino Empresa, trabajo, empleo, empleabilidad, desocupación y marginalidad. *Revista Techint 354- Enero/Julio 2017*.
- Portes, A. (1989). La informalidad como parte integral de la economía moderna y no como indicador de atraso: respuesta a Klein y Tokman. *Estudios sociológicos*, 7(20), 369-374.
- Portes, A., & Benton, L. (1987). Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación. *Estudios sociológicos*, 5(13), 111-137.
- Quijano, A. (1970). Polo marginal y mano de obra marginal. En A. Quijano, *Imperialismo y marginalidad en América Latina* (pp. 239-287). Santiago de Chile: CEPAL.
- Ranis, G., & Stewart, F. (1999). V-goods and the role of the Urban Informal Sector in Development. *Economic Development and Cultura Change*, 47(2), 259-288.
- Rodgers, G. (1989). Precarious work in Western Europe: The state of the debate. En J. Rodgers & G. Rodgers (Eds.), *Precarious jobs in labour market regulation: The growth of atypical employment in Western Europe* (pp. 1-16). Bélgica y Ginebra: Instituto Internacional de Estudios Laborales.

- Rosandiski, E. (2000). Panorama das mudancas no mercado de trabalho brasileiro nos anos 90. En Anais do XII Encontro Nacional de Estudos Populacionais. Caxambu: ABEP.
- Salvia, A. (2009). Mercado de trabajo, distribución del ingreso y reformas liberales en la Argentina: 1990-2003 Un estudio de caso sobre la tesis de la heterogeneidad estructural. Buenos Aires: IIGG-FCSO-UBA.
- Salvia et al (2015). Cambios y continuidades en la estructura ocupacional urbana argentina. En: Hora de Balance: proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina 2002-2014. Coord: Lindenboim, J y Salvia, A (coord). Eudeba.
- Souza, P. (1999). Salário e emprego em economicas atrasadas. Campinas: Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia.
- Tomada, C (2015). Mesa tripartita de cierre del III Seminario sobre economía informal en Argentina, 6 y 7 de octubre de 2013. En: Caminos hacia la formalización en Argentina. Bertranou y Casanovas (coord). OIT.
- Weller, J., & Roethlisberger, C. (2011). La calidad del empleo en América Latina (Serie Macroeconomía y Desarrollo No. 110). Santiago de Chile: CEPAL. Recuperado a partir de [http://www.lai.fu-berlin.de/homepages/marull/Forschung\\_und\\_Publikationen/Weller\\_Roethlisberger.pdf](http://www.lai.fu-berlin.de/homepages/marull/Forschung_und_Publikationen/Weller_Roethlisberger.pdf)