UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
MAESTRIA EN CIENCIAS SOCIALES DEL TRABAJO

TESIS DE MAESTRIA

LOS DESPLAZAMIENTOS OCUPACIONALES

EN LA REGIÓN METROPOLITANA DE BUENOS AIRES (1993-2003).

Una vuelta a los problemas de heterogeneidad estructural.

JULIANA PERSIA - DNI: 23781510

DIRECTOR: AGUSTÍN SALVIA

2.09.2005

I N D I C E

INTRODUCCIÓN

CAPITULO Nº1-El problema

1. Tendencias recientes en los distintos niveles de la institucionalidad laboral 4
2. La propuesta de trabajo: un análisis sobre la movilidad laboral en el AMBA (1993-2003) 11

CAPITULO Nº2- Antecedentes y enfoques teóricos

1. Presentación: heterogeneidad y dinámica en el mercado de trabajo 17
2. Revisión de teorías y estudios empíricos en países desarrollados 20
3. Revisión de teorías y estudios empíricos en países latinoamericanos 27
4. Consideraciones finales: hacia algunas definiciones de base 34

CAPITULO Nº3 – El contexto de Análisis

1. Tendencias ocupacionales antes de las reformas (1976-1989) 36
2. Tendencias ocupacionales bajo el modelo de la convertibilidad 40
3. Los escenarios laborales del modelo de la convertibilidad y el primer período pos-devaluatorio 44

CAPITULO Nº4 – El método de investigación

1. Los criterios operativos de estratificación del empleo 50
2. Los estudios longitudinales de panel 53
3. Los estudios longitudinales de panel a partir de la EPH-INDEC 55
4. Diseño de seguimiento y construcción de indicadores 58

CAPITULO Nº5– La estratificación del empleo

1. Presentación: diferencias entre sectores 60
2. La heterogeneidad intrasectorial 65
4. Consideraciones finales 78

CAPITULO Nº6– La movilidad laboral entre sectores

1. Presentación 79
2. La movilidad laboral entre sectores 80
3. La dinámica de los intercambios según el ciclo 83
4. Consideraciones finales 91

CAPITULO Nº7– La especificación de la movilidad laboral sectorial

1. Presentación 97
2. La movilidad en los estratos formales 98
3. Los intercambios formales-informales según estrato formal y categoría informal 100
4. Los diferenciales de ingresos en los tránsitos laborales 109
5. Las categorías de la informalidad 112
6. Consideraciones finales 117

CONCLUSIONES 122

BIBLIOGRAFÍA 129

ANEXOS 139

I N T R O D U C C I Ó N

El mercado de trabajo es un mecanismo crucial en la producción-reproducción de la estructura social. Es en el mercado de trabajo donde se produce el acceso diferencial de la población económicamente activa a la estructura de puestos de empleo. Esta asignación, que está moldeada por la discriminación de la demanda, no sólo define condiciones materiales de vida sino pautas diferenciadas de movilidad laboral. En otros términos, la localización puntual en la estructura condiciona los espacios posibles por los que puede desplazarse la fuerza de trabajo.

En el marco de estas preocupaciones, vinculadas a la estratificación y movilidad laboral, el presente trabajo se propone estudiar los desplazamientos ocupacionales en el Área Metropolitana de Buenos Aires para distintos subperíodos del modelo de la convertibilidad y el primer período pos devaluatorio (1993-2003). A través de este análisis se procura reconocer patrones de desplazamiento y de segmentación laboral.

La perspectiva teórica de la presente investigación se aleja de la visión individualista que conceptualiza la movilidad laboral como resultado de los comportamientos racionales de los trabajadores en busca de mejores ingresos, para centrar la mirada en las limitadas oportunidades de empleo genuino que ofrece la economía y en los particulares patrones de movilidad laboral que de esta situación se deriva.

La hipótesis general de trabajo postula que la heterogeneidad estructural del mercado de trabajo del Área Metropolitana de Buenos Aires responde a la sedimentación de procesos políticos, económico e institucionales de largo plazo y de otros procesos de carácter más reciente generados en el marco de las reformas estructurales, sus inestabilidades y crisis, los que han tendido a segmentar aún más el mercado de trabajo. Dicha segmentación se expresaría en las bajas probabilidades de salir de itinerarios recursivos de desempleo, inactividad e inserciones de corta duración en el sector informal o en sub-segmentos formales que se han precarizado y flexibilizado en el marco de las transformaciones recientes.

El estudio se realiza para la población de entre 18 y 65 años, con residencia en el aglomerado urbano Gran Buenos Aires, y recurre al tratamiento estadístico de datos secundarios de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH-INDEC), articulando el estudio de datos longitudinales de panel y de cortes transversales que contextualizan el análisis de los flujos.

Cabe destacar que el trabajo de investigación se desarrolló en el marco del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, dirigido por Agustín Salvia, con sede en el Instituto de Investigaciones G. Germani de la Facultad de Ciencias Sociales, UBA, y de una beca de formación de posgrado CONICET. En el marco de este programa se produjeron otros trabajos en la temática (Salvia y otros, 2000a, 2000b, 2001; Persia y Fraguglia 2002; 2003), los que constituyen el punto de referencia e inicio del presente.

Finalmente, quiero agradecer a Agustín Salvia su apoyo en la tarea de dirigir esta tesis y otros tantos trabajos desde que empecé mi formación en su equipo; a Luciana Fraguglia, con quien empezamos juntas a trabajar en estos temas, sus aportes generosos y a Juan Martín, sus valiosos comentarios, paciencia y compañía.

C A P I T U L O N º 1

E L P R O B L E M A

(1) TENDENCIAS RECIENTES EN LOS DISTINTOS NIVELES DE LA INSTITUCIONALIDAD LABORAL

Las transformaciones tecnológicas, económicas, políticas y sociales que surgieron en los años setenta y que tomaron fuerza en la década siguiente, agotaron ciertos elementos centrales del modelo de desarrollo de la posguerra. En los países de la OCDE, esto se expresó en las menores tasas de crecimiento económico, en el resurgimiento de la inflación y del desempleo, así como en la presencia de crisis fiscales. En ese contexto crecieron las presiones para desarmar el sistema de regulación creado en el fordismo y, bajo el liderazgo de concepciones neoliberales, se promovieron las ventajas de la desregulación (Weller, 1998: 39). Los mercados de trabajo no quedaron al margen de estas transformaciones.

El debilitamiento de los mecanismos de regulación que tenían al Estado-nación como agente principal se debió a cambios comúnmente resumidos bajo el concepto de globalización, el que refiere a la intensificación de la integración comercial, la integración financiera y de las inversiones productivas. Estas tendencias, facilitadas por importantes cambios tecnológicos, corporativos y políticos, favorecieron un fuerte aumento de la movilidad del capital y limitaron crecientemente la autonomía de la autoridad económica en el diseño de la política; particularmente, la demanda interna, como motor de crecimiento, perdió dinamismo. Estos elementos operaron en la desestabilización la relación salarial fordista, la que retrospectivamente aparece asociada a una edad de oro de empleos estables a tiempo completo y protección social extendida (Gautié, 2004).

Los mecanismos directos e indirectos a partir de los cuales la mayor incertidumbre de corto plazo se traslada al factor trabajo han sido ampliamente estudiados por la literatura del posfordismo, cabe hacer mención aquí, de algunos de ellos:

(a) Desde la crisis del ’70, la introducción de nuevas formas de organización de la producción y de innovaciones tecnológicas[1] tendió a reducir la estabilidad laboral propia de los mercados internos de las grandes empresas fordistas al disminuir la utilidad de las carreras de formación-promoción al interior de la empresa. Esto ocurre tanto por los menores requerimientos de capital humano específico para puestos poco calificados como por la reducción de los niveles jerárquicos (Gautie, 2004). En la base de la estructura de las

[1] Las nuevas tecnologías, sobre todo aquellas basadas en la microelectrónica, se caracterizan por una alta flexibilidad para ajustarse a los cambios en la demanda -respecto a los volúmenes y características de los productos- y por la alta velocidad a la que pueden realizar estos ajustes (Weller, 1998:13).

calificaciones se asiste entonces a una mayor exposición de los trabajadores a la competencia del mercado externo, en un contexto donde la reestructuración productiva y las racionalizaciones de personal elevan las tasas de desempleo. Estos procesos han fragilizado el régimen de ascenso y remuneraciones sancionado en los convenios colectivos, los que guardaban una importante correlación con la antigüedad en la empresa (Lichtenberger, 1992; Tallárd, 1992) y en gran medida desconectaban estos mercados, los internos, del comportamiento de la oferta y la demanda.

(b) También se observa una mayor rotación –voluntaria- en puestos altamente calificados, pero asociada en este caso a la figura de los "nuevos profesionales" [2]que ponen precio a sus competencias como proveedores de servicios, sin vínculos colectivos duraderos en la empresa. La difusión del modelo centrado en las "competencias" tiene a su vez por consecuencia la individuación de los salarios (Linhart, 1997; Lichtenberger, 2001).

(c) La mayor incertidumbre de los mercados de productos y financieros dio lugar a su vez a estrategias de disminución de las inversiones productivas en factores fijos. Entre éstas, las estrategias de descentralización de la producción y de los servicios que llevaron a la reemergencia de las pequeñas y medianas empresas (Sengenberger, Loveman y Piore, 1990) y al aprovechamiento de segmentos informales dentro de una economía cada vez más globalizada (Portes, 1985). El mayor protagonismo que adquieren estos agentes -pymes y sectores informales- en las estructuras productivas, eleva de por sí las tasas de rotación laboral dada la mayor volatilidad (nacimientos y muerte de empresa) que éstos experimentan en el corto plazo. Estos cambios a nivel de las escalas de las empresas, han sido posibles en el marco de cambios en la organización productiva, modificaciones de la demanda y facilidades que brinda la nueva tecnología (Sengenberger y Loveman, 1990).

(d) La flexibilización del empleo permitió "externalizar" el mercado interno de trabajo a partir de la disminución de los costos de contratación y despido. Los cambios en la normativa laboral -como parte significativa del cambio más general del rol regulador del Estado-, no sólo acompañaron los requerimientos técnicos y organizacionales del capital sino que operaron como un vector de importancia en la transformación del empleo, en la medida en que escindieron la "gestión del riesgo social" de la condición asalariada (Castel, 2003).

(e) La heterogeneidad en las condiciones de trabajo resultantes, tornaron más complejas y menos generalizables las estrategias reivindicativas. A su vez, la caída de las transferencias redistributivas por parte del estado -que tendían a la equiparación de atribuciones- profundizó la segmentación de oportunidades de empleo.

---

[2] La nueva "estabilidad polivalente" –aun cuando es heredera de la lógica del mercado interno fordista- lleva a una mayor movilidad horizontal (polivalencia) y una menor movilidad vertical a través de las promociones (en particular para los menos calificados) debido a la reducción de los niveles jerárquicos y, sobre todo, al recurso más sistemático al mercado externo para cubrir esos niveles. Asimismo destaca que el modelo profesional ya no se refiere tanto a los oficios tradicionales como a las nuevas profesiones que aportan innovaciones y dinamismo en las empresas. Muchos de estos profesionales trabajan como autónomos o en pequeñas estructuras e intervienen en misiones puntuales en las empresas, siendo que su alta movilidad les permiten hacer valer sus competencias en un mercado amplio.

(f) Sin embargo no sólo se producen cambios desde el lado de la demanda. Los cambios en los patrones de participación laboral es otro de los aspectos ampliamente estudiados en su vinculación con las transformaciones en la dinámica laboral. Estos se encuentran asociados a cambios en las pautas de constitución y roles en las familias, la mayor salida al mercado de trabajo de las mujeres, la extensión de la esperanza de vida y el continuo adelanto de la edad jubilatoria (potenciado por la enorme diferencia intergeneracional en la formación profesional vinculadas a las nuevas tecnologías), la extensión de los años de formación de los jóvenes que se combinan con empleos a tiempo parcial, los cambios en las representaciones y vínculos identitarios con el trabajo.

En el marco de estas transformaciones, las trayectorias laborales previamente dominantes se modifican en particular por la multiplicación de las transiciones entre empleo-desempleo-inactividad y la multiplicación de la oferta al interior del hogar. Esto vulnera los estudios clásicos sobre la situación ocupacional en base a mediciones puntuales (cortes transversales) y lleva al desarrollo de los estudios de flujo de corto plazo en el mercado de trabajo, estudiados desde las firmas (generación y destrucción de puestos) como desde los flujos de trabajadores por puestos de empleo (Davis y Haltinwanger, 1999).

Sin embargo, ha sido ampliamente destacado el hecho de que la mayor inestabilidad laboral no se distribuye homogéneamente a lo largo de la estructura de ocupaciones, ni se dan con igual intensidad y efecto sobre los diferentes perfiles laborales. Entre los primeros antecedentes que marcaron fuertemente los estudios sobre movilidad laboral de corto plazo se destacan los aportes de los institucionalistas y radicales norteamericanos que en la década del setenta comienzan a analizar la intermitencia laboral y el pasaje recursivo por la desocupación de cierto grupos de trabajadores a partir de hipótesis de dualización y segmentación del mercado de trabajo (Piore, 1983; Gordon, Edwards y Reich, 1986). En igual dirección se afirma la mirada sociológica al destacar la mayor fragmentación social y la emergencia de nuevas desigualdades que heterogenizan las categorías y trayectorias socio-profesionales clásicas (Fitoussi y Rosanvallón, 2003).

En un contexto distinto a aquel que en rasgos estilizados muestran las teorías del postfordismo para países céntricos, las economías latinoamericanas también experimentan transformaciones de cuño similar en los mercados de trabajo a partir del quiebre del modelo de industrialización por sustitución de importaciones y fundamentalmente a partir de la apertura económica de los años noventa, en el marco del triple proceso de globalización, privatización y desregulación.

Más allá de la difusión y formas específicas que asumen estos procesos en el contexto de economías en desarrollo, la situación de partida es claramente distinta. En la región el modelo de desarrollo de la posguerra incorpora tecnologías fordistas de producción -en forma fragmentaria y a escala local- pero no llega a conformar un régimen de regulación fordista[3] ni a

[3] Si bien el debate es extenso y existen diferencias en las experiencias nacionales latinoamericanas, pueden destacarse algunos elementos que constituyen puntos de diferenciación respecto del modelo puro: 1) el aumento de la productividad aparente del trabajo se mantuvo en la región por debajo del que se produjo en los

homogenizar las relaciones laborales. De modo que la emergencia de "nuevas formas precarias e inestables de empleo" no se da sobre una base homogénea de un mercado con relaciones salariales típicas.

La vasta heterogeneidad de formas no típicas de empleo responde en estas economías: 1) a la constitución de largo plazo de sectores económicos de baja productividad generados por las estrategias de supervivencia de los hogares ante la insuficiente demanda de trabajo y la debilidad de la red estatal para cubrir los riesgos sociales del desempleo (Donbois y Pries, 2000); 2) a la abultada presencia de emprendimientos por cuenta propia, los que en muchos casos constituyen una opción superadora de la asalarización –y no un refugio ante el desempleo- en contextos donde la calidad de puestos de empleo, los salarios y la posibilidad de carrera en ellos (vinculados en gran medida a la escala del capitalismo local) distan de aquellas asociadas al empleo típico en los países centrales; y 3) a la extensión de las relaciones laborales que operan por fuera de los marcos normativos, principalmente en sectores competitivos en los que la extensión del trabajo en negro es intensa.

Durante la crisis de los años ochenta, los débiles o fragmentados factores de integración sociolaboral –aun antes vigentes sólo para una parte de la población- perdieron vigor tanto por la debilidad de la generación de empleo productivo y la inflación, como por el deterioro institucional y la inestabilidad política. En este marco, la promesa principal de los procesos de reformas estructurales en América Latina sostenía que luego de un primer impacto regresivo sobre el mercado de trabajo, iba a generarse un crecimiento continuado del empleo y los ingresos y una reducción de las diferencias salariales[4], lo que generaba expectativas de una mayor inclusión social en una de las regiones más inequitativas del mundo (Williamson, 1994). A su vez la flexibilización de la normativa laboral -según la versión oficial- posibilitaría un mejor ajuste en el mercado y morigeraría la segmentación laboral.

Sin embargo el cambio estructural que se generaliza en la región en los noventa parece haber agudizado aún más la heterogeneidad estructural de estas economías y la fragmentación social en un contexto donde el fuerte aumento en el grado de concentración económica, la diferenciación del aparato productivo y la consolidación de nueva posiciones de monopolio fueron acompañadas por la pérdida del rol regulatorio del Estado (Katz, 2001). Asimismo, el abandono de la gestión macroeconómica del mercado de trabajo y la descentralización de las

---

países industrializados y a su vez, dicho aumento no ocurrió en forma generalizada sino concentrada en "núcleos fordistas" y; 2) la demanda interna creció en parte por el aumento de la productividad que se tradujo en un crecimiento de los salarios en las actividades "modernas" y se dirigió hacia el mismo tipo de productos, pero debido a la distribución desigual del ingreso el poder de compra quedó limitado. A su vez, en muchos casos existió un retraso en el ajuste (no compensado por completo) de los salarios a la inflación que limitó el poder de compra de los salarios (Weller, 1998; Neffa, 1998, Novick, 2000).

[4] La reducción o eliminación de los aranceles y las barreras no arancelarias según esta version generaría una disminución en los precios relativos de los bienes transables. Por el lado de la producción, esto se traduciría en una reasignación de factores hacia los sectores de exportación y, por el consumo, en una reasignación del gasto hacia bienes y servicios importados. En consecuencia el aumento de las exportaciones debería tener un efecto positivo en el empleo y la reducción relativa de precios de los bienes importables, un aumento de los ingresos reales. A su vez, en los países en desarrollo se produciría un incremento del precio relativo de los bienes de uso intensivo de trabajo no calificado, lo que se traduciría en una mayor demanda y un mejoramiento de sus salarios del trabajo no calificado, reduciéndose así la dispersión salarial (Klein y Tokman, 2000).

relaciones laborales produjo, mucho más que en el pasado, una gama heterogénea de procesos de diferenciación laboral que se dan al nivel de la empresa (Esquivel, 1997).

En términos agregados, antes del período recesivo generalizado que se verificó desde aproximadamente 1998, América Latina mostró registros elevados de desempleo abierto y subocupación, una mayor concentración de los ingresos y un incremento de la precariedad laboral en segmentos tradicionalmente formales de empleo.

Las causas de la baja capacidad de absorción de los mercados de trabajos latinoamericanos fueron múltiples y presentaron diferencias específicas de acuerdo a cada país. Sin embargo, pueden identificarse importantes tendencias comunes: 1) los nuevos rubros de exportación que se favorecieron con la liberalización de la política económica no mejoraron la situación en el mercado laboral ya que como sustento de las exportaciones se perfilaron las materias primas y bienes manufacturados a base de materias primas, que son en su mayoría intensivos en el uso de capital[5]; 2) a pesar de la desaceleración del ritmo demográfico en América Latina, creció la participación económica de mujeres y jóvenes, y se elevó el umbral a partir del cual el crecimiento económico conlleva una disminución del desempleo; y 3) la modernización de las empresas y el aumento de la productividad (la que se logra a partir de niveles muy bajos y con una alta capacidad ociosa) fue muy rápida y llevo a la pérdida de puestos de empleo, lo que se sumó a la reducción de puestos de empleo del sector público, tradicional empleador de último recurso.

Por su parte las remuneraciones medias tendieron a expandirse a lo largo de los noventa en el conjunto de los países latinoamericanos, pero contrariando los diagnósticos sobre el efecto más equitativo que traería aparejada la apertura, las brechas entre las remuneraciones de personas con diferentes calificaciones se ampliaron (Weller, 2000). La distribución de los ingresos del trabajo se concentró aún más, siendo el factor preponderante del incremento de la desigualdad así como del aumento de la pobreza.

A su vez, en buena parte de los países que introdujeron reformas en los ochenta y los noventa, la flexibilización de las normas laborales fue un componente importante. Según el diagnóstico, se requería reformar la legislación laboral para incrementar la flexibilidad[6] del mercado de trabajo, en especial, facilitando el despido, introduciendo relaciones contractuales más flexibles, flexibilizando los mecanismos de fijación de salarios y condiciones laborales y concentrando las negociaciones laborales a nivel de la empresa. Sin embargo, los balances sobre los efectos de los cambios en la normativa parecen coincidir en que éstos no tuvieron un efecto benéfico sobre el empleo total, y habrían por el contrario colaborado con el empeoramiento de la calidad de las ocupaciones (Beccaria, Orsatti y Gonzáles Rozada, 2003) en sectores tradicionalmente formales y protegidos.

---

[5] Sólo en México y en algunos países de América Central y el Caribe se expandieron industrias exportadoras intensivas en el uso de mano de obra (Altenburg, Qualmann y Weller, 2001).

[6] Este diagnóstico omitía el ya alto grado de flexibilidad laboral de estas economías en las que el trabajo en negro y el sector informal tienen un peso considerable.

De modo que la persistencia, e incluso agudización, de los problemas laborales frente a la apertura abarcó a buena parte de la región. La expansión de la ocupación resultó insuficiente (Klein y Tokman; 2000) y sobre todo, el proceso modernizador de los noventa llevó una fuerte expansión de las ocupaciones informales en América Latina (Gurrieri y Sainz, 2003: 142), las que según estimaciones de la OIT y la CEPAL alcanzarían el 60% o 70% del empleo generado respectivamente (Weller, 2001).

No obstante, la particularidad del caso argentino fue el incremento sostenido –en las recesiones como en las expansiones - del desempleo y de la inestabilidad laboral. Frente a esta situación "anómala" se consideró la idea de saturación del sector informal, la de inviabilidad de las actividades informales frente a la apertura, la de integración (procíclica) de segmentos importantes de la informalidad a segmentos estructurados de la economía, o se volvió sobre las características particulares de la cuasi-informalidad Argentina, lo que de algún modo dejaba de cuestionar la inexistencia de comportamientos contracíclicos.

Pero si el balance neto indica que la informalidad no tuvo un comportamiento contracíclico en la Argentina de los noventa, esta situación fue menos producto del poco dinamismo en la generación de empleo en sector informal que de la alta volatilidad de las actividades informales bajo el nuevo contexto macroeconómico (Persia y Fraguglia, 2003). A su vez esta alta volatilidad, no se restringió al sector no estructurado. La crisis y reestructuración de las empresas formales, los cambios en la normativa laboral, la mayor oferta laboral secundaria frente al desempleo e intermitencia laboral de los tradicionales jefes de hogar, entre otros, conforman la variada composición social del desempleo[7] en los noventa, en el marco de la apertura, el encarecimiento relativo del trabajo, la inestabilidad del ciclo y de la pérdida de la "flexibilidad salarial" implícita en los procesos inflacionarios[8] (Esquivel, 1997; Perez, Feliz y Panigo, 2003)

Cabe entonces preguntarse ¿qué cambios netos se acumulan en la estructura ocupacional? ¿En qué medida la mayor inestabilidad laboral expresa la vulnerabilidad de las posiciones informales o nuevos fenómenos al interior del sector más estructurado de la economía? ¿En qué medida a la tradicional división entre sectores formales e informales -que expresa la falta de homogenización de la fuerza de trabajo-, cabe agregar las nuevas fragmentaciones laborales dentro del empleo típico que han sido ampliamente estudiadas en los países desarrollados como procesos de segmentación desde arriba? ¿Cómo se mantiene o altera la dinámica de los sectores informales, frente a los cambios estructurales y la apertura?

[7] Entre los rasgos del desempleo de los noventa destacan la participación de todos los grupos laborales (lo que trae la novedad de una alta proporción relativa de jefes de hogar desocupados), y la existencia de un desempleo sostenidamente elevado, tanto por la abultada cantidad de personas que experimentaban pasajes por el desempleo como por –aunque en menor medida- el incremento de la duración de los episodios de desempleo (Beccaria y Maurizio, 2003; Weller, 2000).

[8] Algunos autores han destacado que bajo el modelo de la convertibilidad la pérdida de "flexibilidad salarial" implícita en los procesos inflacionarios, llevó a que los desequilibrios en el mercado de trabajo se expresen en la elevación del desempleo y en el decreciente dinamismo de la generación de empleo (Esquivel, 1997; Perez, Feliz y Panigo, 2003).

Estas preguntas requieren de un estudio de los cambios de las posiciones laborales y de flujos de la fuerza de trabajo. El análisis de la movilidad laboral no es sólo la descripción de un proceso resumible a partir de diferencias de stock en la condición de actividad o en la estructura socio-ocupacional en dos o más momentos del tiempo (imputación indirecta de la movilidad laboral vertical), sino que permite la medición directa del desplazamiento, el que puede ser identificado y estudiado tanto en función de los atributos de las ocupaciones de origen y destino, como de los atributos de la fuerza de trabajo involucrada en dichos desplazamientos. A su vez, este tipo de indagación permite captar reemplazos polares y la movilidad horizontal, fenómenos que parecen haber crecido bajo el nuevo entorno macroeconómico.

(2) LA PROPUESTA DE TRABAJO: UN ANÁLISIS SOBRE LA MOVILIDAD LABORAL EN EL GBA.

1. LOS OBJETIVOS DEL ESTUDIO:

El presente trabajo se propone estudiar los grados y características de la movilidad laboral entre las distintas condiciones ocupacionales y posiciones dentro de la estructura ocupacional. A través de este análisis se procura reconocer patrones de desplazamiento y de segmentación laboral, en los distintos subperíodos del modelo de la convertibilidad y en el primer período pos devaluatorio.

La consecución de dicho objetivo requiere caracterizar la composición de la estructura ocupacional y efectuar una periodización del contexto de análisis a partir de la objetivación de las distintas condiciones económico-institucionales en las que opera la demanda de empleo al interior del período abordado. En función de estos ejes espacio-temporales se evalúa la desigualdad en el acceso a determinadas posiciones -según la inserción de origen de de la fuerza de trabajo- y su alteración de acuerdo con las oportunidades efectivas de empleo de cada período.

2. EL DISEÑO DE INVESTIGACIÓN:

El objetivo de toda investigación es remitir los dominios indiferenciados de lo observable a categorías teóricas desde las cuales lo real pueda ser organizado de un modo concreto a partir de la reducción de complejidad. En tal sentido, no se estudia la movilidad-inmovilidad de la fuerza de trabajo en general sino que se efectúa un recorte teórico-metodológico.

Según el tipo de estimación adoptada, la movilidad-inmovilidad laboral es empíricamente reconocible a partir del cambio o permanencia de la fuerza de trabajo en una posición dada, en momentos distintos del tiempo. De modo que el registro de la movilidad es aquí función de un determinado tipo de caracterización del espacio laboral, en tanto espacio no homogéneo[9].

Específicamente, el estudio parte del diagnóstico cepalino sobre la heterogeneidad estructural de las economías latinoamericanas y avanza sobre el reconocimiento empírico del fenómeno a partir de los criterios consensuados por la OIT-PREALC. Estos criterios ofrecen una primera estratificación dicotómica del agregado del empleo privado, el que se distribuye entre un sector estructurado y otro no estructurado o informal que es subsidiario al núcleo central del desarrollo y aloja a la oferta laboral que no logra ser absorbida por el sector moderno.

Esta estratificación del agregado del empleo urbano lleva a su vez asociada modelos particulares para estudiar la movilidad laboral en el mercado de trabajo. Estos modelos postulan que, en economías con sectores informales voluminosos, las alteraciones en la demanda de empleo del sector estructurado no sólo producen salidas y entradas, hacia y

[9] La caracterización de las posiciones laborales aquí efectuada no pretende expresar una jerarquía de status o prestigio social al estilo de los estudios clásicos sobre estratificación y movilidad social en base al "método de la condición socio-ocupacional", sino que apunta a caracterizar la posición económica, la que es de contenido más coyuntural que la posición social relativa de los hogares que es parte de un proceso de más largo plazo.

desde, el desempleo sino a puestos en el sector informal urbano (SIU). Desde esta perspectiva, el sector informal constituye un refugio coyuntural para los desocupados que -al no estar amparados por seguros de desempleo amplios- buscan ingresos alternativos en el sector informal, donde existen menores barreras a la entrada. A su vez, se postula que alguna fracción variable de la fuerza de trabajo alojada en el SIU constituye una reserva de empleo para momentos de expansión del sector formal.

Cabe destacar que en el origen de los planteos sobre heterogeneidad estructural, la estratificación implicaba una mirada más que dicotómica de las actividades económicas, reconociendo estratos intermedios y modernos al interior de lo que hoy se denomina comúnmente sector estructurado o formal de la economía (Gurrieri y Sainz, 2003). En realidad, las formulaciones de la OIT-PREALC parten del diagnóstico cepalino, para ubicar al SIU como un *último eslabón* dentro de una cadena determinada por la heterogeneidad estructural. Sin embargo, la concentración sobre en este último sector -más vinculada a la necesidad de diseño específico de política de la OIT regional para un sector que estaba por fuera del alcance de la mayor parte de las políticas de ingreso y de protección- llevó en la práctica al escaso desarrollo de análisis que incorporen la heterogeneidad como una herramienta teórica para estudiar el agregado del empleo en el sector estructurado y favoreció la conceptualización dual formal-informal[10].

El presente trabajo estudia y problematiza la pertinencia de esta estratificación y los esquemas de movilidad asociados a ella, en un contexto donde se producen cambios estructurales con impactos marcados en la institucionalidad laboral. De modo que se intenta captar la heterogeneidad intrasectorial formal[11] e informal, y controlar-especificar la tipología original formal-informal.

Dicho ejercicio requiere de la incorporación de nuevos niveles de estratificación, los que apuntan a caracterizar el deterioro del empleo en el sector estructurado bajo las reformas y apertura económica de los años noventa. El deterioro -según las hipótesis de trabajo- no habría avanzado en forma homogénea sino de modo sesgado sobre el empleo de la pequeña escala formal. Esta situación produciría un mayor intercambio de empleo entre este sub-segmento formal, el desempleo-inactividad y las inserciones informales.

A su vez, se procura captar los cambios que se producen en el conjunto de actividades informales. En este caso las principales transformaciones estarían dadas por la desestabilización del cuentapropismo más estructurado, el que ofrecía ingresos relativamente elevados y podía ser también una alternativa para trabajadores formales que por cuestiones de

---

[10] Esta situación, se da por otra parte en el contexto en el que el modelo de desarrollo de la posguerra y las normas protectoras del empleo producen una mayor integración socio-laboral y cierta homogeneidad en las condiciones de empleo del sector estructurado, sobre todo, en lo que hace a estabilidad y acceso a beneficios.

[11] Para la estratificación del agregado de empleo formal se siguió un criterio homólogo al aplicado a la identificación del sector informal en cuanto el tamaño del establecimiento es utilizado como un proxy de niveles de productividad y de la capacidad de sobrevivencia en el mercado de las unidades productivas. De estos elementos se asume que derivan condiciones laborales y pautas de movilidad diferenciadas para la fuerza de trabajo.

edad, culturales y/o despidos formales, iniciaban actividades por cuentapropia. En tal sentido se postula que el deterioro de las inserciones por cuentapropia produce cierta desconexión entre el empleo formal en el sector más concentrado (el de mejores ingresos y mayor estabilidad) y las inserciones autónomas informales.

ESQUEMA DE ANALISIS

	PROPOSICIONES ORIGINALES	PROPOSICIONES DE TRABAJO
Análisis de la diferenciación de posiciones laborales (datos stocks)	**Esquema de estratificación** →Sector formal →Sector informal →Hogares con servicio domestico →Sector publico →Desempleo-Inactividad	**Esquema de estratificación** →Sector formal: Asalariados en establecimientos medianos y grandes Asalariados en establecimientos pequeños (patrones y cuentapropias profesionales: residuales) →Sector informal: Asalariados informales en microestablecimientos Cuenta propias y patrones informales. →Categoría residual →Categoría residual →Desempleo-inactividad
Análisis de la intercambios laborales (datos flujo)	**Esquema de movilidad** Sector formal Sector informal Desempleo-Inactividad	**Esquema de movilidad** Sector formal: Asalariados en establecimientos medianos y grandes Asalariados en establecimientos pequeños (patrones y cuentapropias profesionales) Sector informal: Asalariados informales en microestablecimientos Cuenta propias y patrones informales. Categoría residual Categoría residual Desempleo-inactividad

Introducido el sentido teórico de la clasificación de las posiciones laborales (las que se justifican empíricamente en el capítulo Nº5) y las pautas de movilidad laboral esperadas, cabe referir a las relaciones teóricas y empíricas que se establecen en el diseño de investigación.

(a) La relación original: *El desplazamiento ocupacional, su probabilidad de ocurrencia y destino en t+1, se encuentra fuertemente asociado a la posición laboral en t.*

De acuerdo a los marcos de interpretación adoptados las posiciones laborales observan distintas probabilidades específicas de estabilidad. Por ejemplo, se espera que un ocupado en el sector informal presente mayores probabilidad de experimentar cambios laborales que un ocupado en el sector privado formal o público, o que un desocupado observe mayores probabilidades de cambiar de estado que un ocupado.

A su vez, la posición en t, estructura de algún modo las opciones de la reinserción. Esto es que la experiencia laboral previa dota diferencialmente al sujeto frente a los requerimientos de la demanda de empleo al momento de la reinserción laboral, o frente a las opciones del autoempleo, la permanencia en la búsqueda de empleo o el retiro del mercado.

En términos generales, se asume que la pauta de distribución de las oportunidades de empleo es relativamente estable aunque los puestos de empleo o la fuerza de trabajo insertos en ellos no lo sean. Las economías de mercado experimentan altos niveles de creación y destrucción de empleo y al interior de este proceso los empleos, los trabajadores y el capital son continuamente reasignados entre las actividades y organizaciones (Haltinwanger y Vodopivec, 2002). No obstante, el movimiento socioeconómico tiende a producirse a través de canales regulares, tales que, un puesto de trabajo dado tenderá a ser cubierto por trabajadores procedentes de un número limitado y característico de puntos concretos. En otros términos, la estructura se reproduce y supone continuidad en el tiempo, aunque no sean necesariamente los mismos individuos, sino similares, los que se encuentran distribuidos en similares posiciones.

(b) La variable de control principal:

Independientemente de las diferentes dotaciones que posee un sujeto frente a las oportunidades de empleo, éstas dependen en primer lugar de la evolución de la demanda o en otros términos de los puestos de empleo que se generan en una economía. Para el caso de estudio, justamente la causa de la estratificación y segmentación del mercado de trabajo es la existencia de una demanda formal de empleo insuficiente, y dada ésta, la emergencia de un sector que constituye un refugio ocupacional.

Se espera entonces que el cambio en la demanda de empleo formal altere la relación original (a), en la medida en que cuando se amplían las oportunidades de empleo, perfiles de trabajadores previamente discriminados pueden ser absorbidos por el sector formal. De modo que un desplazamiento laboral que se produce en una coyuntura económica más favorable, puede reasignar a un trabajador a un mejor puesto de empleo, y a nivel individual, producir una trayectoria laboral ascendente[12]. Por el contrario cuando se angostan las oportunidades de empleo, los atributos individuales, sobredeterminan las dificultades objetivas de obtener empleos de calidad (Nun, 1989: 102).

Más allá de la variación cíclica del empleo, cuando se aborda un período en el que se producen cambios estructurales y reformas en la normativa laboral, cabe esperar que en algún grado se produzcan cambios en la estructura de la demanda de empleo respecto de la situación previa tanto porque cambia el volumen y tipo de puestos, y/o el perfil requerido para los mismos. Sin

[12] A estos argumentos subyace la idea de que para una buena parte de los puestos de trabajo, la calificación necesaria se aprende en el puesto y no depende en sentido estricto del nivel educativo del sujeto. Lo relevante de la educación no es que brinde al trabajador un nivel de instrucción o capacidades técnicas específicas, sino que básicamente es un indicador de cuan costoso será para el empresario el entrenamiento necesario para realizar las tareas (Thurrow, 1983).

embargo, dada la multiplicidad de factores intervinientes, el carácter procesual de las transformaciones y los ritmos diferenciales en que éstos operan sobre segmentos del mercado de trabajo, estos factores de cambio no han sido controlados. Más modestamente se han incorporado cortes temporales que objetivan diferentes momentos del ciclo económico para la serie disponible (justificados en el capítulo Nº3), y el análisis radica en la identificación de tendencias según dicha variable.

c) Variables de control secundarias (constantes y variables en el tiempo)

A su vez, las regularidades en la alteración de la inserción ocupacional entre t y t+1 se encuentran asociadas a la evolución y características de las distintas actividades, a la calificación de los puestos, al tipo de relaciones laborales predominantes (precarias-no precarias), etc. Estos elementos constituyen variables clasificatorias variables del desplazamiento, y describen el cambio o permanencia entre t y t+1 de estos elementos. Por otra parte, se incluyen controles según los atributos socio-demográficos[13] de la fuerza de trabajo, los que constituyen variables clasificatorias constantes del desplazamiento ocupacional.

3. LA METODOLOGÍA DE ABORDAJE:

En función de los objetivos propuestos se recurre al tratamiento estadístico descriptivos de datos secundarios de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH-INDEC), articulando el estudio de cortes transversales que caracterizan la estructura ocupacional y su evolución neta en el tiempo y de datos longitudinales de panel que permiten conocer los desplazamientos de la fuerza de trabajo a través de estos estratos del empleo y la desocupación- inactividad. A su vez, se incorporan algunos modelos multivariados de datos para consistir los resultados parciales obtenidos en la descripción de cada una de las variables incorporadas al análisis.

La principal dificultad que enfrenta el estudio de los desplazamientos ocupacionales a partir de datos de panel de EPH-INDEC, es la perdida de casos asociados a la renovación muestral, lo que obliga a tomar una serie de decisiones metodológicas respecto a la posibilidad de realizar inferencias estadísticas para el conjunto de la población. Esto se vuelve especialmente crítico dado el grado de desagregación de categorías de análisis que son necesarias para encarar el tipo de estudio propuesto. Si bien se recurre a una serie de procedimientos para mejorar la insuficiencia de datos (Ver capitulo Nº4); en muchos casos los análisis deben ser asumidos como meramente indicativos.

[13] Respecto de los perfiles sociodemográficos, el plan de trabajo no se interesa específicamente por el estudio de su relación con la movilidad laboral en términos de caracterizar patrones diferenciales; sino que las características individuales se incorporan en el análisis en términos de perfiles más o menos afectados por el deterioro creciente del mercado de trabajo.

Un problema adicional viene dado por el conjunto de limitaciones vinculadas con la confiabilidad y consistencia de la información que brindan los hogares en los distintos relevamientos de la EPH-INDEC. Las respuestas tienen un contenido altamente subjetivo relacionado con el grado de información y recordación que las personas tienen de la situación laboral propia y/o de la de los miembros del hogar (la encuesta no es autorespondente), y la falta de precisión de los declarantes –que pueden variar en t y t+1- introduce errores en la medición de los cambios de posición que se registran en las bases de seguimiento de panel, sobre todo para indicadores como el tamaño del establecimiento y la antigüedad.

CAPITULO Nº2

ANTECEDENTES Y ENFOQUES TEORICOS

(1) PRESENTACION: HETEROGENEIDAD Y DINÁMICA DEL MERCADO DE TRABAJO

El presente apartado tiene por propósito indagar en los aspectos teóricos-metodológicos presentes en las distintas matrices teóricas que han referido al problema de la *estratificación y segmentación* del mercado de trabajo.

La idea de que el mercado de trabajo no es un agregado homogéneo y que encuentra una mejor descripción bajo la noción de segmentos no es exclusiva del contexto latinoamericano. En rigor, esta perspectiva ha sido abordada por distintas corrientes de pensamiento y para diversos contextos de análisis, aunque el grado de compatibilidad conceptual entre éstas ha quedado en muchos casos oculto detrás de las diferentes terminologías.

A modo de introducción cabe destacar que estos enfoques, se orientan a explicar las causas de la existencia y persistencia de grupos de trabajadores desfavorecidos a partir de mostrar que el mercado de trabajo no funciona tal como sostiene el modelo neoclásico. De modo que se alejan de la noción de mercados eficientes y homogéneos, según la cual en mercados de trabajos no distorsionados siempre tiende a generarse un equilibrio sin desempleo involuntario.

Entre otros aspectos de crítica al modelo ortodoxo -y a la teoría del capital humano en particular[14]-, señalan que el salario es incapaz de cumplir la función de equilibrar el mercado; que los diferenciales de ingreso no se explican exclusivamente por diferencias en la inversión en capital humano de la fuerza de trabajo; que el análisis ortodoxo ignora importantes procesos socio-culturales del comportamiento de la oferta; que en la determinación de la demanda de trabajo interviene el carácter institucional del sector empresarial, la tecnología existente y las decisiones de fijación de los precios por parte de las empresas que ejercen una influencia en el mercado, la influencia de los sindicatos y leyes de salarios mínimos [15].

---

[14] El origen de la teoría del capital humano se remonta a la década de 1950, en medio de la preocupación creciente por el problema del crecimiento económico y sus determinantes. Formulada por miembros de la escuela de Chicago, especialmente Gary Becker, la idea de capital humano amplía la perspectiva individualista de la teoría de la oferta de trabajo: ya no es sólo la cantidad de trabajo ofrecida sino también su calidad, un resultado de decisiones racionales individuales. En concreto se postula que las personas que están invirtiendo en capital humano están sacrificando la renta actual que podrían obtener si se dedicaran a trabajar en pos de una renta futura, la que necesariamente debe ser mayor para compensar así los sacrificios realizados. De este modo la teoría del capital humano explica las diferencias salariales, las que sólo reflejan las diferencias de inversión en capital humano (Toharia, 1983).

[15] Sin embargo, al mismo tiempo que parece existir cierta aceptación generalizada de las teorías de la segmentación de los mercados de trabajo, la contrastación empírica de la validez de estos modelos es difícil. Desde modelos no directamente relacionados con la idea de la segmentación se han explicado los diferenciales de remuneración entre industrias del centro y de la periferia, por diferencias de productividad que no implican

La multiplicidad de factores que intervienen en las causas de la segmentación laboral y su peso en el encadenamiento argumentativo varía entre enfoques. En los países industrializados particularmente en E.E.U.U el fenómeno tiende a ser explicado como un emergente de la organización del capital monopólico que dualiza -al tiempo que articula- los procesos de trabajo para abaratar costos, fragmentando el contingente laboral. Desde esta perspectiva el rol fundamental de la restricción a la movilidad entre segmentos es la perpetuación de las diferencias socio-laborales (las que se asumen como pre-existentes). Si bien esta es la forma más difundida de concebir el fenómeno, se asume que aun frente a la presencia de pasajes entre estratos, la segmentación laboral se expresa en el cambio sistemático en los ingresos, en el acceso a beneficios, en las pautas de movilidad, etc., que se produce en el cambio de un segmento a otro (Piore, 1979: 12-13).

Por el contrario, en los países subdesarrollados la división expresa la debilidad estructural de la demanda de empleo genuina (OIT-PREALC), lo que obliga a los hogares a generar formas alternativas de subsistencia. El sector informal constituye una respuesta ocupacional generada desde "abajo" y esta característica lo diferencia claramente de los dualismos estudiados en los países céntricos donde es el propio capital el que particiona los procesos de trabajo y mercados de mano de obra (Tokman, 1987). En los países periféricos no ha existido una etapa previa y acaba de homogenización del mercado de trabajo que exprese sus propios limites y empuje hacia una nueva configuración social segmentada de control y explotación (Edwards, Reich y Gordon 1982), sino que la segmentación o dualidad expresa la falta de homogenización capitalista del mercado de trabajo y la supervivencia de una oferta laboral bajo formas distintas a las relaciones asalariadas típicas.

A su vez, el tratamiento que recibe el problema de la movilidad es diferente. En el largo plazo -y conforme se desarrollan los países de la región- se postula la posibilidad de absorber el excedente laboral estructural alojado en el sector informal, y en el corto plazo se postula la presencia regular de tránsitos formales-informales que responden a la evolución del ciclo. Esto es que las alteraciones en la demanda de empleo genuino producen un excedente laboral coyuntural que frente a la debilidad de la red estatal para cubrir los tiempos de desempleo, busca alternativas en dicho sector que funciona como un refugio. De modo que existe movilidad regular, y el problema de la segmentación se expresa prototípicamente en el cambio que se produce en los principales indicadores de la calidad del empleo en el cambio de un sector u otro. Si bien esta ha sido la visón hegemónica, cabe no perder de vistas otras interpretaciones que le otorgan a la estratificación y a la movilidad otros contenidos (Portes2001, Nun, 1969)

Otro aspecto a destacar es que en la tradición latinoamericana, el SIU tiene su origen en las características de ciertas unidades de producción, donde se concentra la sobreoferta laboral relativa pero no en el funcionamiento del mercado de trabajo. Aunque las investigaciones sobre el sector informal tienden a incluir otros niveles de análisis principalmente el mercado de trabajo

---

per-se evidencia de segmentación; o del retorno a la inversión en capital humano específico de la firma que no es transferible ni valorada en otros sectores (Solimano, 1981).

y el bienestar de los hogares, dicha teoría es en principio una teoría sobre un sector económico (Weller, 2000). Según la interpretación de Dagmar Raczynski (1976) esto ha llevado a que permanezcan mezclados los postulados sobre estructura productiva, mercados de trabajo y bienestar de los hogares, junto a la falta de contrastación de los postulados sobre heterogeneidad, dualidad, segmentación, en cada uno de estos niveles.

El presente capítulo reseña los aportes de las distintas líneas de análisis atendiendo por un lado al problema de cómo cada una de ellas define el problema de la segmentación y , por otro, a las diferentes configuraciones socioeconómicas que dan lugar dicha dinámica. Por último se referencian aquellas definiciones que adopta la presente investigación.

(2) REVISIÓN DE TEORÍAS Y ESTUDIOS EMPÍRICOS EN PAÍSES DESARROLLADOS

En los '60, la hipótesis de los mercados duales de trabajo en los Estados Unidos se formula inicialmente como un intento de comprender los problemas de los trabajadores negros de los ghettos urbanos y como tal, se centra en estudios sobre la movilidad económica de estos grupos. Esto ocurre en el contexto de la paradoja de rápida expansión de los puestos empleo junto a un desempleo creciente que por entonces comienza a interpretarse como el emergente de las altas tasas de rotación laboral (Kaufman, 1983). Sin embargo en su desarrollo posterior, la hipótesis de los mercados duales de trabajo constituye una hipótesis sobre conducta económica en tanto propone una formulación general sobre la estructura del mercado de trabajo y las pautas de determinación de los salarios y el desempleo[16]. Todo lo cual lleva a afirmar que aún cuando se constate movilidad laboral, el pasaje de un segmento del mercado a otro, cambia sistemáticamente el comportamiento de las variables económicas críticas y esta variación refleja las diferencias existentes en las pautas de conducta de los trabajadores y de los empresarios (Piore, 1979: 12-13).

Entre los primeros antecedentes sobre la existencia de segmentos dentro del mercado de trabajo deben destacarse los postulados acerca de la *balcanización de los mercados de trabajo* que Clark Kerr presenta en los años cincuentas. En estas primeras formulaciones –en las que se incluyen también los trabajo de John Dunlop- el enfoque es más bien micro-económico, siendo que la causa última de la configuración de estos segmentos es la dinámica institucional de las empresas más concentradas con sus nuevos métodos de gestión del personal. Kerr y Dunlop destacan que las formas y normas de capacitación, de reclutamiento, de asignación y de remuneración no se rigen solamente por la lógica de la competencia y de mercado (Pries, 2000), sino que las empresas medianas y grandes definen sus propias reglas y prácticas para el reclutamiento de los puestos de trabajo de niveles altos de competencias a partir de recurrir al *mercado interno de trabajo.* Esto es, la promoción de los que ya han ingresado. El reclutamiento externo –regido por la competencia de mercado- sólo se aplica a puestos de bajos niveles de calificación, que ingresan a los denominados *puertos de entrada*.

Las primeras versiones de la teoría de los mercados internos de trabajo descansan fundamentalmente en el concepto beckeriano de capital humano específico. Dado que las

[16] En esta construcción más acabada de una teoría sobre el mercado de trabajo–que algunos autores han denominado la síntesis postkeynesiana- intervienen una serie de corrientes de pensamiento (Keynesianos, institucionalistas y radicales) y temáticas diferentes que van convergiendo en puntos esenciales de crítica al modelo ortodoxo de mercado y a la teoría del capital humano en particular. En principio de estas formulaciones se desprende que 1) el mercado de trabajo no es un verdadero mercado, pues el precio asociado a él (salario), es incapaz de cumplir la función de equilibrar el mercado: los salarios son rígidos y en todo caso lo que varía es el nivel de empleo y desempleo; 2) que la demanda de trabajo no se encuentra relacionada con la producción a través de los postulados de la teoría de la productividad marginal ortodoxa, sino que en esta relación intervienen el carácter institucional del sector empresarial, la tecnología existente y las decisiones de fijación de los precios por parte de las empresas que ejercen una influencia en el mercado (Appelbaun, 1983; 82); 3) que el análisis ortodoxo ignora importantes procesos socio-culturales del comportamiento de la oferta; y 4) que la movilidad laboral no puede ser entendida como un simple resultado del libre funcionamiento de la oferta y la demanda en el mercado, dado que existen reglas que gobiernan dicha asignación y por tanto –independientemente del problema de la información incompleta- los trabajadores no compiten por los mismos puestos de trabajo (Osterman, 1994, p.304).

empresas sólo crean mercados internos de trabajo si con ello se reducen sus costes fijos. La existencia de estos costes fijos procedentes del reclutamiento, selección y formación de los trabajadores hace que la rotación de los trabajadores con capital humano específico resulte costosa para las empresas.

Estas generalizaciones empíricas centradas en la descripción de la dinámica interna de las firmas, años más tarde serán retomadas por otros varios autores dando soporte micro a los postulados macro sobre segmentación en el mercado de trabajo. Para Edwards, (1983: 413) *"los mercados segmentados y los internos están relacionados, ya que la dicotomización de la estructura industrial -de la que el surgimiento de las grandes compañías con sus mercados internos constituye una parte-, se considera como una causa de los mercados segmentados (externos).*"

A fines de los sesentas, la idea de dualismo pasa a situarse en la estructura económica, con esto básicamente empieza un largo período de estudios sobre la organización del capital en la etapa monopólica[17]. Robert Averitt, es el primero en proponer este tipo de modelo con la identificación de empresas céntricas y periféricas, pero el debate rápidamente incluirá los trabajos de otros varios autores: Galbraith, Marris, O'Connor, Edwards (Edward, Reich y Gordon, 1986; Appelbaun, 1979; Piore, 1983). En términos generales dentro de esta línea se postula que las empresas grandes ocupan una zona nuclear del mercado estando en condiciones de desarrollar en su favor la demanda inestable del mercado de bienes y los riesgos de la evolución económica, a través de transferir a otras empresas ubicadas en mercados de baja renta –las periféricas según Averitt[18], o del sector de competencia según O´connor y Edwards- los imponderables y los riesgos. Las ventajas que adquieren las empresas del centro permiten un nivel relativamente alto de salarios para sus trabajadores, pudiendo atraer y estabilizar la mano de obra mejor preparada; al tiempo que las condiciones de mercado inestables y el bajo potencial tecnológico-productivo de las empresas periféricas determinan condiciones de trabajo precarias y fluctuación de una mano de obra con baja capacitación.

La pregunta es entonces, por qué han sobrevivido estas empresas o han emergido nuevas pequeñas empresas con estas características en el marco de la fuerte concentración del período de posguerra. La respuesta siempre remite a la existencia de una lógica estructural: la opción de la subcontratación a la periferia incrementa la flexibilidad potencial de las operaciones y proporciona un bajo coste alternativo para el mantenimiento del exceso de

---

[17] Tal como se analizará, son estos trabajos los que toma por J.Nun para la elaboración de sus trabajos sobre marginalidad económica en America Latina (1969; 1989).

[18] Averitt describirá las características esenciales de las empresas periféricas en los siguientes términos "Estas empresas son aquellas que habitualmente están dominadas por un único individuo o familia. Sus ventas se realizan en mercados restringidos. Las ganancias y los beneficios no distribuidos normalmente son inferiores a los del centro; los prestamos a largo plazo son de difícil obtención. Las crisis económicas a menudo producen la quiebra o graves restricciones financieras. Las técnicas de producción y comercialización rara vez son tan modernas como las del centro. Estas empresas son a menudo, aunque no siempre, imitadores técnicos, siguiendo a alguna distancia la estela de los líderes industriales" (Averitt, en Gordon p246.).

capacidad productiva en los períodos de inactividad; siendo que a su vez ahorra prestaciones salariales adicionales empleando "indirectamente" a trabajadores periféricos (Averitt, en Edward, Reich y Gordon, 1986).

El esfuerzo más acabado de una teoría sobre la dualidad del mercado de trabajo se encuentra en Michael Piore, quien logra sintetizar los distintos aportes antes reseñados (micro-macro), y vincula teóricamente las discontinuidades de la estructura económica y la división social en subculturas de clases. Su aproximación al problema de la dualidad del mercado de trabajo fue variando en el tiempo y con los aportes de otros autores tales como Doringuer y Sable. El esquema de M. Piore postula que la demanda de trabajo se encuentra determinada por las decisiones sobre la tecnología[19] dependientes a su vez del grado de estandarización, estabilidad y certidumbre de la demanda del producto (Piore, 1983a: 213). Así, a mercados de productos estables y estandarizados se corresponden técnicas productivas que requieren un complemento relativamente alto de equipo de capital, puestos de trabajo especializados, con cadenas de movilidad laboral asociados a procesos de aprendizaje y estabilidad de la mano de obra; mientras que a los mercados inestables corresponden factores móviles, esto es, puestos de trabajo con calificaciones más generales, sin puestos intermedios de mando y sin escalas de carrera, y escasa utilización de equipo de capital. Sobre esta configuración básica de elementos, Piore asienta la idea de dualización del mercado de trabajo, en uno de tipo primario –donde como mínimo debe distinguirse un segmento superior y otro inferior- y uno de tipo secundario.

El autor destacará que las industrias utilizan las dos técnicas simultáneamente en empresas diferentes o en plantas de una misma empresa o fusionadas en una misma planta. Esto ocurre porque en el tiempo cambia el carácter del mercado de producto: se estabilizan mercados de productos antes inestables o aumenta la demanda del producto incorporándose un componente no estable; o bien, porque aún dentro de un mercado altamente inestable se encuentra un mínimo siempre seguro, etc.. La lógica global, por tanto, consiste en la descomposición continua del componente estable e inestable de la demanda de producto, con la consecuente división del proceso productivo y del mercado de trabajo. Este cambio continuo genera un desequilibrio estructural en el mercado de trabajo que no depende tanto de las cantidades sino la composición de oferta y demanda. El desequilibrio más importante se da entre el segmento inferior del sector primario y el secundario, y se ajusta a través de 1) las cadenas de movilidad y 2) la regulación de los procesos migratorios:

I. El concepto de "cadenas de movilidad" –que encuentra fuertes antecedentes en los trabajos sobre los procesos de aprendizaje y movilidad de Dunlop y Kerr - remite a la idea de que el movimiento socioeconómico de la sociedad no es aleatorio sino que tiende a producirse a través de canales más o menos regulares. Estos canales son tales que un

[19] La tecnología cumple un papel central en la teoría de Piore, en tanto elemento causal de la segmentación en el mercado de trabajo. Sin embargo según destaca Toharia (1983: 26), este ha sido uno de los puntos débiles de la obra de Piore quien luego busca explicaciones complementarias en el análisis histórico y político de la resolución de la incertidumbre.

puesto de trabajo dado tenderá a ser cubierto por trabajadores procedentes de un número limitado y característico de puntos concretos. Las cadenas de movilidad se aplican en sentido estricto a los trabajadores primarios. El sector primario esta organizado por mecanismos internos de promoción que se basan en el conocimiento directo del trabajador que ya ha entrado a la empresa. Sin embargo también existen mecanismos de promoción del sector secundario al primario: por ejemplo cuando se estabiliza un producto que antes era variable, los trabajadores secundarios asociados a su producción se perpetúan en lo que en principio se pensaba una tarea temporal y a su vez aparecen incentivos para desarrollar tecnología especializada que facilite la sustitución mecánica de las acciones humanas. Cuando esto ocurre, se abren canales de promoción interna (aunque reducidos, dado que ya se incorporó tecnología) y es posible transferir una fracción de los trabajadores del mercado secundario al primario, manteniéndolos en los puertos de entrada no cualificados. (Piore 1983: 215) Igualmente no todos los perfiles de trabajadores tienen las mismas probabilidades de ser seleccionados para la promoción: serán aquellos que puedan adaptarse a las conductas estables; por ejemplo, personal de clase obrera que se encuentra en el pasaje de la juventud a la adultez (donde la constitución de una familia de subcultura obrera imprime hábitos regulares de vida y la necesidad de lazos estables con el trabajo).

II. La regulación de los procesos migratorios es otro de los mecanismos básicos que permite el ajuste de calidades de oferta y demanda. Según Piore, este recurso se fue intensificando en la medida en que, desde mediados de los sesentas, las reivindicaciones de los trabajadores negros comenzaron a oponer resistencia a los trabajos sin seguridad ni garantías de procedimientos, de los que disponían los trabajadores blancos. Así se observa que cuando aumenta la demanda de trabajadores secundarios porque así lo requiere la producción, se promueve el ingreso de nuevo migrantes –caracterizados por pautas de conducta inestables-, y por el contrario cuando aumenta la demanda de trabajadores primarios del sector inferior se incentiva la integración de los migrantes para estabilizar las cohortes que ya han ingresado.

Sin embargo cabe indicar que estos dos elementos de regulación de la cantidad y calidad de trabajadores son posibles en la medida en que se asume que la mayoría de las cualificaciones de trabajo primarias, sobre todo las de los puestos de producción a nivel de entrada, se aprenden en el trabajo mismo. En todo caso, como afirma Thurow (1979) la educación formal constituye sólo una señal para ver cuán “entrenable” es un individuo, de forma tal que se escogen a las personas cuyos antecedentes aseguran los menores costos de entrenamiento. Lo que discrimina la posibilidad de ingresar al sector primario inferior o secundario, es entonces anterior a la educación y reside en pautas de conducta estables o inestables de los grupos

poblacionales (Doeringuer y Piore, 1983; Piore; 1979) que vuelven rentable o no, la inversión en capital humano específico[20].

De este modo, la determinación de la oferta se asienta en una serie de postulados a cerca de las subculturas de clase, la segregación racial, y el ciclo vital de las personas, particularmente la juventud que no busca un compromiso estable y las mujeres con su participación intermitente en el mercado de trabajo. Piore destaca que el capitalismo norteamericano no produce de por sí estos grupos poblacionales -con pautas de conducta y participación inestable en el mercado de trabajo- aptos para absorber la parte inestable del proceso productivo, pero sí los refuerza y aprovecha en su favor (Piore, 1983b).

Estos desarrollos generaron innumerables investigaciones empíricas en busca de contrastar la idea de dualidad. Junto a estos trabajo de corte empírico –muchos de los cuales tendieron a prestar una exacerbada atención a las características de los trabajadores- cabe destacar la importante contribución al problema de la segmentación efectuada por Edward, Reich y Gordon (1986) quienes encaran un estudio histórico de largo plazo a través del análisis de la dinámica del cambio institucional en las estructuras de la dirección del trabajo y en los mercados de trabajo norteamericanos. Para estos autores la idea de segmentación remite a un proceso a través del cual "un todo da origen orgánicamente a una o más nuevas células por segmentación". En las causas macro de la segmentación ya no sólo interviene el cambio tecnológico sino que el mismo es interpretado desde el proceso de lucha capital-trabajo, y del control capitalista del proceso de trabajo. La intención de los autores es proporcionar una descripción más dinámica de los procesos generadores de segmentación del trabajo, y mostrar que la "segmentación"[21] es una nueva respuesta a las crisis del capitalismo que se consolida luego de la segunda Guerra Mundial, revirtiendo los principios institucionales de la anterior estructura social de acumulación, denominada "homogenización del mercado".

Cabe indicar que en esta literatura son escasas las referencias al estudio del dualismo en países del Tercer Mundo[22]. Sin embargo se encuentran algunas reflexiones que son

---

[20] Más recientemente, la teoría económica ha enfatizado nuevas explicaciones en torno a porque las relaciones laborales de largo plazo aumentan la eficiencia y el rendimiento vinculadas a la idea de "minimización de los costos de transacción" y a la resolución del "problema del agente y el principal". Todas ellas de alguna forma asociadas al problema del control del trabajo (Osterman, 1994, p. 321)

[21] La segmentación del trabajo acompañó y facilitó el período de rápida acumulación de capital que tuvo lugar en los EEUU después de la segunda guerra mundial. Ya desde la década de ´20 habían comenzado las experimentaciones con nuevos métodos de control del trabajo. La consolidación del proceso de segmentación se alcanzó sólo después de que este extenso conflicto industrial de los años treinta hubiese sido moderado por la paz en el trabajo. Este pacto requirió de una serie de acuerdos gubernamentales y sociales; una parte crucial de ellos era el reconocimiento patronal de los sindicatos; a cambio de lo cual los patrones obtuvieron discreción en los cambios de la organización del trabajo, estipulando que los incrementos salariales se concederían como contrapartida de los incrementos de productividad. Como resultado del efecto combinado de los experimentos de las compañías y la lucha sindical, muchas grandes empresas adoptaron sistemas estructurados de dirección interna del trabajo. A la vez la mayoría de las empresas más pequeñas se vieron obligadas a continuar con el sistema primitivo de control directo del trabajo. El segundo aspecto de la segmentación tiene su origen en los esfuerzos empresariales para generar y organizar las cualificaciones corrientes entre los trabajadores.

[22] En los países europeos como en el Japón el dualismo también ha sido un tema al que se le ha prestado atención en el análisis económico. Según Doringer P.B y Piore M. (1983) en estos estudios "...*se considera que la estructura del mercado de trabajo está muy relacionada tanto con las diferencias entre las prácticas de empleo de las grandes empresas y de las pequeñas, como con la fuerza relativa de los sindicatos. En estos*

sugerentes para el tipo de análisis que se propone este estudio. En una comparación entre la situación norteamericana con la de las economías en desarrollo Piore señala que: *"En el caso de las economías subdesarrolladas, la causa del dualismo es la existencia de diferentes industrias con mercados de dimensiones muy diferentes; en el caso de las economías desarrolladas, es la existencia dentro de la misma industria de mercados con grados de estabilidad muy diferente. A medida que se desarrollan las economías subdesarrolladas, las pequeñas instituciones del sector tradicional podrían cambiar su función y suministrar la parte inestable de la demanda de una economía moderna o podrían desaparecer completamente y ser reemplazadas por un nuevo conjunto de empresas modernas (pero periféricas)*" (Piore, 1983c). Estos interrogantes son también objeto de discusión en la literatura Italiana más reciente, donde al iniciarse investigaciones empíricas en torno a la emergencia de procesos de trabajo secundario –siguiendo la hipótesis sobre segmentación y dualización del trabajo norteamericanos- se cuestiona si la reducida presencia relativa del sector secundario no se debe a que parte de los procesos secundarios son llevados a cabo en la economía en negro tradicional italiana (Contini, 2002).

Pasados los años ochenta, en los que los temas de investigación de la corriente institucionalista se concentran en el estudio del tránsito hacia un nuevo paradigma productivo, modo de regulación o paradigma técnico económico, se asiste a una vuelta a la literatura sobre segmentación en el mercado de trabajo[23]. En este contexto una vasta literatura –orientada a analizar la fragilización de la relación salarial fordista- explica el crecimiento de la inestabilidad y desprotección de los trabajadores como consecuencia de la *externalización de los mercados internos de trabajo* fordistas (ver Gautié, 2004). También converge en esta temática la literatura sobre demografía de empresas, aunque su objeto no es el mercado de trabajo sino la dinámica de las firmas. El nexo en este caso viene dado por las hipótesis de trabajo que en buena medida se inspiran en los lineamientos expuestos por Piore y Sabel en la *Segunda División Industrial* (1984), y se proponen desentrañar cuál es el papel de las pequeñas y medianas empresas, cuyo crecimiento absoluto aparece como síntoma de la emergencia de la *especialización flexible*. (Giacomo 1990; Sengenberger, Loveman y Piore, 1990). En esta variante asociada a la descentralización de empresas y la precarización del empleo, también se entrecruzan los trabajos sobre informalización de A. portes y M. Castells, que luego serán analizados.

---

países el surgimiento inicial del dualismo se puede detectar en las rigideces introducidas por las grandes empresas en la utilización del trabajo y en las fuertes organizaciones sindicales existentes en los centros del trabajo [...] La persistencia de la dualidad en el mercado de trabajo, a medida que estos países se industrializan, se puede achacar en parte a que los sindicatos no han conseguido penetrar en el sector secundario y a la tendencia del Gobierno a subsidiar indirectamente al sector secundario eximiendo (de facto o de iure) a las pequeñas empresas de algunos de los costes impuestos en materia de seguridad social" (pp317-318).

[23] Sin embargo algunos autores destacan que parte del conocimiento práctico que volcaron los institucionalistas a la construcción de estas teorías responden a especificidades del modelo industrial vigente en los países desarrollados entre mediados de los '40 y los '70 (Osterman, 1994: 307) y por tal motivo deben ser revisadas en el contexto de las transformaciones de los últimos veinte años; las cuales, por otra parte, no han llevado a la constitución de un único modelo industrial sustituto del fordismo, sino a una vasta diversidad de prácticas reales de organización productiva (Boyer y Freyssenet, 2001).

La vuelta a las teorías sobre dualidad y segmentación –en el sentido más acabado del logro de explicaciones que conectan a nivel macro y micro fenómenos económicos, tecnológicos, políticos y culturales- es compleja a nivel analítico dada la heterogeneidad de la actual organización industrial (incluso al interior de las mismas empresas). Sin embargo estos conceptos parecen hoy denominar más intuitivamente la situación del mercado de trabajo que antes.

(3) TEORÍAS Y ESTUDIOS EMPÍRICOS EN PAÍSES LATINOAMERICANOS.

Desde los tempranos debates de la teoría social latinoamericana se busca explicar como a razón de la configuración particular del proceso de industrialización e integración económica de la región, los sectores modernos de las economías locales no logran absorber la fuerza de trabajo que se desplaza del sector tradicional. En tal sentido, desde la CEPAL, los trabajos de Prebisch destacan que la industrialización en países periféricos tiene una menor capacidad de absorber la mano de obra liberada por el sector rural, dada la dependencia tecnológica que induce patrones de uso de mano de obra de los países industrializados (Ocampo 2001; Rodríguez, 2001; O´connell, 2001). Esto implica una incorporación relativamente alta y creciente de recursos por trabajador adicional empleado en relación a la situación que enfrentaron los países ya industrializados al momento su expansión y un continuo estrangulamiento externo explicado por la incapacidad del sector manufacturero doméstico -fuertemente dependiente en insumos y tecnologías, y con escaso grado de articulación de los perfiles industriales- para generar parte de las divisas que consume (Ortiz, 1987). Esta situación traba el desarrollo y la absorción de mano de obra, en países con ritmos aún elevados de crecimiento poblacional.

En los ’60 Anibal Pinto transpone estas ideas -sobre relaciones de poder y precios entre el centro y la periferia- al plano de la economía doméstica, estudiando las relaciones entre el sector moderno y el resto de la economía (Mezzera, 1987a). Desde aquí, se destaca que el progreso técnico en estas regiones se concentra en el sector moderno y no conduce a las esperadas reducciones en los precios de la producción sino que genera rentas oligopólicas. Estas rentas oligopólicas, a su vez, se transfieren a los trabajadores del sector en forma de mejores salarios reales dada la existencia de un fuerte poder sindical de desarrollo anticipado. El incremento de salarios y de la productividad del sector moderno, se da a pesar de la existencia de un excedente de oferta de trabajo que tanto desde la perspectiva marxista del ejercito industrial de reserva, como desde la teoría de Lewis[24], cabría esperar abarate los costos. De modo que, en la región, el desarrollo técnico lejos de difundirse y desplazar a las actividades menos productivas se concentra, desarrollándose una estructura económica aún más heterogénea que la heredada del período primario exportador (Gurrieri y Saniz, 2003).

Sobre esta la base de pensamiento, posteriormente se difundirá en la región latinoamericana y caribeña el concepto de Sector Informal Urbano (SIU) que aparece por primera vez en los trabajos de la OIT en países africanos para caracterizar al conjunto de actividades económicas que no se ajustan a los criterios que definen y regulan el empleo típico en países centrales .

[24] En términos simplificados el modelo de Lewis, se basa en la idea de la existencia de dos sectores: un sector moderno capitalista y otro atrasado de subsistencia donde existe un excedente de trabajo con una productividad marginal de cero o casi negativa, que puede ser transferido al nuevo sector industrial sin afectar el desempeño del sector tradicional. De modo tal que la elasticidad infinita del trabajo (dada por el sector de subsistencia) abarata los costos de la mano de obra e incentiva el desarrollo industrial.

Desde esta perspectiva se postula que la oferta laboral que no logra insertarse en el sector moderno genera sus propias actividades para hacerse de ingreso y organiza de este modo un sector económico que no es función del proceso de acumulación del capital y cuyo nivel de empleo depende del excedente de mano de obra y de las oportunidades que ofrece el mercado de producir o vender algo. El sector informal constituye una respuesta ocupacional generada desde "abajo" y esta característica lo diferencia claramente de los dualismos estudiados en los países céntricos donde es el propio capital el que particiona los procesos de trabajo y mercados de mano de obra (Tokman, 1987). En otros términos, podría decirse que en los países periféricos no ha existido una etapa previa y acaba de homogenización del mercado de trabajo que exprese sus propios limites y empuje hacia una nueva configuración social segmentada de control y explotación (Edwards, Reich y Gordon 1982), sino que la segmentación o dualidad expresa la falta de homogenización capitalista del mercado de trabajo y la supervivencia de una oferta laboral bajo formas distintas a las relaciones asalariadas típicas.

Específicamente, el SIU corresponde al conjunto de unidades productivas y/o personas ocupadas en actividades no organizadas que utilizan procesos tecnológicos simples. Cabe indicar que el concepto de actividad no organizada remite tanto al hecho de que no hay organización capitalista, esto es que no se distingue la propiedad del trabajo y del capital, y que el salario no es la forma usual de remuneración del trabajo; como a la inexistencia de organización jurídica, en el sentido de que aún cumpliendo la anterior condición, dado el pequeño tamaño no se cumplen con las obligaciones legales[25] (Souza y Tokman, 1976: 67).

A su vez, otra característica que define a las actividades informales es la *facilidad de entrada*, condición que no sólo depende del nivel tecnológico sino de la estructura del mercado en la que esta inserta. De este modo un requisito más para la definición del sector informal es estar limitado a actuar en aquellos mercados que presenten características de competencia perfecta –donde la atomización de la oferta es tal que ningún productor puede fijar los precios-, y esta condición no sólo se cumple en sectores competitivos de la economía, sino también (aclaran Souza y Tokman (1976: 66)) en la "base" de una estructura productiva de mercados oligopólicos concentrado. Estas dos condiciones, bajo nivel tecnológico y posición en franjas competitivas del mercado, determinan los bajos ingresos de las actividades informales[26].

Aquí como en los marcos teóricos de los países céntricos, se postula que son las características de los puestos de trabajo -y no el capital humano- lo que determina el acceso diferencial a ingresos. Diversos estudios (Souza y Tokman, 1976; Tokman 1978; Charmes 1995) se abocan a estimar las brechas de ingresos entre sectores. El control de las diferencias

[25] Investigaciones específicas sobre la legalidad de las actividades -llevadas a cabo por la OIT-PREALC en varios países de la región a principios de los ´90 (Tokman 1990)-, concluyen que los costos que implica ser legal y mantenerlo en el tiempo supera las posibilidades de estas unidades, ya sea porque la organización del trabajo excede el marco normativo (organización familiar), o simplemente porque el excedente generado por la unidad económica no basta para absorber los costos adicionales.

[26] En las definiciones operacionales, la estructura del mercado donde se inserta la actividad no fue incluida, quedando por tanto definido el concepto a partir de indicadores proxy del bajo nivel tecnológico de las actividades.

por sexo, edad, educación y experiencia laboral, muestra que las diferencias de ingresos de los trabajadores de uno y otro sector se reducen, pero persiste una brecha significativa que constituye un indicador del componente estructural, que respondería a las características del sector informal en cuanto a organización, tecnología y posición en el mercado.

Por otra parte cabe indicar que si en los primeros trabajos, el origen del SIU se asocia a la presencia del excedente estructural (aquel que ni aún frente a un nivel razonablemente pleno de la capacidad instalada puede ser absorbido), conforme avanzan los estudios y el estancamiento de la economía en los ochentas aparece el reconocimiento de otro excedente de carácter coyuntural que también conforma el SIU. Este otro excedente responde a la utilización parcial de la capacidad instalada, se mueve de acuerdo a la evolución cíclica de la economía[27] y está constituido por el grupo de los desocupados del sector formal que en estas regiones no está al amparo de seguros por desempleos (Mezzera 1987b; Carbonetto, 1987). Aquí entonces también surge la mirada de corto plazo de la movilidad –en cuanto ajuste en un mercado- la que se suma a la anterior abocada a estudiar la movilidad social ascendente vinculada a los procesos de asimilación urbana de la migración.

Específicamente, en cuanto a la movilidad laboral, se postula la existencia de procesos de largo plazo de absorción del excedente estructural conforme avanza el desarrollo de las economías de la región, junto al intercambio frecuente de trabajadores de un sector al otro dado el comportamiento contra-cíclico del sector informal y la existencia de estrategias de complementación de ingresos formales e informales (Mezzera 1990: 4). El SIU es el responsable del ajuste en el mercado de trabajo (Souza, 1987: 25).

Esta caracterización general responde al núcleo consensuado al interior de un conjunto de temas más amplios que se encuentran en discusión dentro de la literatura del SIU. En particular el debate fue intenso entorno al carácter de las relaciones entre los dos sectores económicos. En este caso, las posiciones van desde postular la autonomía del sector (la que puede asumir la forma de dualidad o de marginalidad), a las ideas de integración tanto a través de relaciones benignas de complementariedad, como de formas de explotación-subcontratación (Tokman, 1978)[28]. Otra de las discusiones refiere explícitamente al mercado de trabajo, en términos de la

[27] Aquí aparecen una serie de consideraciones respecto a los mecanismos de ajustes del mercado de trabajo a partir de la aplicación -al caso de dos sectores urbanos-, del modelo original de Harris y Todaro que explica la persistencia de migraciones rural-urbanas en contextos de desempleo urbano con base en la idea de la maximización de los ingresos esperados (ingreso que provee determinada actividad por la probabilidad de obtener un empleo en esa actividad). Para Mezzera, el excedente laboral elige entre tratar de obtener un empleo en el sector moderno formando una cola en el desempleo o quedarse en el SIU con un ingreso más bajo pero seguro. Así cuando los ingresos informales no difieren en gran medida de los del sector formal el desempleo tiende a ser bajo y a la inversa cuando la brecha de ingresos formal-informal es mayor el desempleo tenderá a ser más alto dado que se vuelve conveniente hacer cola en el desempleo (Mezzera; 1987: 40-41). No obstante, advierte el autor, que si el incremento de los salarios reales del sector moderno incrementa el desempleo (no por caída del empleo en este sector sino por que aumentan los atractivos de hacer cola), éste efecto se compensa porque el ingreso total del sector informal es en parte una función de la masa salarial del sector moderno y por tanto también aumenta los salarios de este sector (1987c: 8).

[28] Respecto a las relaciones entre sectores y su carácter, la posición de Tokman se define bajo la idea de *subordinación heterogénea del sector informal*, al tiempo que se destaca que el mismo conserva *grados considerables de autonomía*. Los sectores para Tockman son complementarios aunque el sector informal se encuentra subordinado al formal. La subordinación interna del sector informal se expresa en el escaso acceso a recursos y en mercados en que es limitada la capacidad de acumulación y por tanto de expansión. A su vez se

existencia de segmentación. Sobre estos aspectos nos detendremos dado que constituyen el eje de muestras indagaciones.

En los primeros trabajos de Souza y Tokman (1976), existen afirmaciones en favor de un único mercado de trabajo estratificado: *"Existen estratos diferenciados en el mercado de trabajo del sector formal, y esto implica una estructura de remuneraciones diferenciada. Sin embargo, las personas pueden individualmente y bajo ciertas circunstancias, transitar de un estrato del mercado de trabajo a otro. Esta concepción de un mercado de trabajo formal estratificado permite visualizar al sector informal como el último eslabón en la jerarquización de la actividad económica establecida por la heterogeneidad estructural.* (Souza y Tokman, 1976: 68)[29]. Asimismo Souza rechaza el modelo dualista de perfecta segmentación (Souza 1987:26) a partir de un modelo de explicación de los ingresos que postula que el ingreso informal es la variable clave del funcionamiento del mercado de trabajo: *el salario informal por un lado vincula lo urbano a lo rural y por otro estructura la distribución salarial del sector formal dado que determina el salario base de la economía* (Souza, 1977 y 1978, citados en Souza 1987).

Sin embargo en publicaciones posteriores, Souza llega a la conclusión de que los salarios formales se negocian al interior al núcleo verdaderamente capitalista de la economía sin que en esto intervengan ingresos informales. Esto ocurre por que: 1) el ejército de reserva es sólo una fracción variable del SIU; y 2) la movilidad informal-formal no depende solamente de los ingresos sino de otras dimensiones estructurales como el acceso a la tierra en el caso de los campesinos y el acceso a mercados por parte de los autoempleados y de los microempresarios urbanos. En estas últimas publicaciones los argumentos se inclinan hacia la idea de segmentación, en términos de mecanismos diferenciados de los ingresos y de restricción a la movilidad.

A su vez en los trabajos que desde la OIT-PREALC publica Mezzera (1987a, 1987b, 1987c, 1990) el mercado de trabajo es descripto bajo la idea de segmentación, incorporando en los últimos años aportes de las hipótesis duales del mercado de trabajo de Doringuer y Piore. Para Mezzera los salarios del sector moderno no están vinculados al excedente de trabajo inserto en

---

especifica que los vínculos de subcontratación en general no son de importancia y se limitan por lo común al rubro vestuario. En el largo plazo, se supone que gran parte de las empresas informales serán desplazada por otras modernas (a excepción de aquellas –minoritarias- que se encuentran consolidadas); al tiempo que el excedente laboral encontrará nuevos nichos para este tipo de actividades. Por último se señala que el sector informal dispone de algún grado de autonomía, no sólo porque satisface por si mismo la mayor parte de su demanda de bienes industriales del sector sino también y principalmente por la influencia de las actividades informales de comercio, que adiciona porcentajes de comercialización a la mayoría de las importaciones del sector reduciendo el valor de lo que transfiere, y la existencia de un vasto mercado de segunda mano para el consumidor de bienes duraderos y de maquinaria que disminuye la dependencia directa minimizando los gastos por concepto de importación. El análisis se concentra en los intercambios generales de bienes y servicios que se producen entre sectores; las exportaciones del sector están conformadas básicamente por servicios personales, y sus importaciones por alimentos no elaborados procedentes del sector agrícola y por alimentos procesados e insumos que provienen del sector formal urbano.

[29] En todo caso la separación del sector informal del resto de la economía es para los autores más bien analítica y responde a la necesidad de diseño específico de políticas de un sector que al estar ubicado en el último eslabón de la cadena determinada por la heterogeneidad de la economía urbana concentra los grupos de población más afectados por la pobreza urbana que se encuentran a su vez fuera del alcance de la mayor parte de las políticas de ingreso y de protección.

el sector informal sino que éstos se regulan por cuestiones vinculadas a la negociación que se da en el mercado interno de la empresa. Los ingresos del sector informal, por su parte, constituyen alguna función de la masa de salarios, y dependen a su vez del número de trabajadores que compiten por ese ingreso total (Mezzera, 1987c:13). De modo que existen mecanismos diferenciados de determinación de los salarios.

Más allá de las diferencias destacadas entre autores, la concepción de que el sector informal urbano es el resultado principal del excedente de oferta de trabajo urbano lleva implícita la noción de la movilidad laboral entre distintas formas del excedente así como entre el empleo moderno y la condición excedentaria (Mezzera; 1987:12). En el enfoque el SIU, el eje de la segmentación –en el caso de los autores que utilizan el concepto- pasa por el cambio que se produce en los ingresos, en las condiciones laborales, en las posibilidades de estabilidad, etc., en el pasaje de un segmento a otro, asumiendo que esto último es parte del ajuste constante en el mercado de trabajo.

Hasta aquí hemos revisado el enfoque del SIU y algunas de sus tensiones internas. En los ochentas, el debate parece mutar desde la confrontación de posiciones al interior del enfoque hacia una perspectiva más pragmática que consolida una definición, y reconoce otros desarrollos. En tal sentido, particularmente destacados han sido los trabajos de Alejandro Portes y Manuel Castells; para quienes el problema de la informalidad se define como *la realización de actividades económicas al margen de la reglamentación en contextos donde actividades similares si lo están* (Portes *et al* 1990, Portes 2000).

Tal definición[30], no vincula la emergencia de la informalidad a una "respuesta ocupacional generada desde abajo" sino más bien una de tipo funcional del capitalismo a la crisis de los años `70. Aún cuando quienes participan de la economía informal puedan hacerlo urgidos por su subsistencia, la racionalidad del fenómeno se encuentra en las estrategias del capital para abaratar costos y lograr flexibilidad laboral frente a la mayor competencia e incertidumbre. Por tal motivo, el problema de la informalidad excede, para los autores, el marco de la realidad económica del subdesarrollo[31]. La figura típica asociada a este proceso es la de la subcontratación de la producción y los servicios, generalmente delegada a pequeños establecimientos en los que es más fácil operar al margen de la reglamentación (Portes 1995). Finalmente y aún cuando no existan proposiciones explícitas respecto de la movilidad laboral

[30] Klein y Tockman (1988) critican esta redefinición del concepto de informalidad en cuanto clasifica una forma de utilización laboral en vez de una forma de producir: cuando se considera que la mayor parte de los cuentapropistas son asalariados disfrazados de empresas formales, se confunden las interrelaciones económicas con relaciones sociales; el hecho de que una unidad informal dependa económicamente de una empresa moderna, no modifica la manera de producir, y esto es lo que determina las condiciones económicas de la empresa y los ingresos que genera.

[31] En los países subdesarrollados la informalidad se encuentra más extendida, tanto por la existencia de formas pre-existentes de producción (ya extintas en las economías desarrolladas), como por los incentivos estructurales para operar por fuera de los marcos normativos en el contexto de procesos de industrialización tardíos que enfrentan desde sus orígenes pautas protectoras del empleo y patrones de consumo inducidas por los países avanzados (Portes 1995). En estos países las pautas de utilización laboral informal no representan una ruptura deliberadas, sino más bien una continuación de prácticas en vigencia.

en los trabajos citados, cabe interpretar que las argumentaciones en torno a los fenómenos de terciarización y subcontratación, describen una línea senoide (Cortes, 2001: 602), según la cual el sumergimiento de partes del proceso productivo, no se revierte, o al menos no lo hace en función de cuestiones vinculadas al ciclo, tal como se postula en el enfoque del SIU.

Por último interesa destacar que en los '90, en la Argentina se asiste a una recuperación de los trabajos de José Nun desarrollados en el marco del debate sobre marginalidad urbana a fines de los sesentas. Esto se produce en el contexto de la elevación de las tasas de desempleo a nivel nacional y del debate más amplio sobre paro tecnológico. En particular estos trabajos introducen la preocupación por los grupos 'no funcionalizables por el sistema', poniendo en cuestión la idea de un "ejercito industrial de reserva".

Nun destaca que concepto de *ejército industrial de reserva* –utilizado como sinónimo del de población excedente en la mayor parte de la literatura- refiere en realidad a una función particular del excedente en la fase competitiva del capitalismo sobre la cual Marx escribe. Señala entonces la confusión entre leyes generales del materialismo histórico vinculadas a la generación estructural del excedente poblacional y leyes particulares vinculadas a especificar sus efectos.

En base a estos argumentos Nun emprende una revisión de las funciones particulares del excedente poblacional para la fase monopólica[32]. En base a las lecturas de las obras de Braverman, Galbraith, Gordon, entre otros, sostiene que en la gran industria automatizada se reduce el tiempo y la cantidad de trabajo requeridos (por la incorporación de la ciencia y la tecnología al proceso productivo) y, por otro lado, se torna compatible un incesante desarrollo de la explotación con una mejora creciente del nivel de vida de sus obreros dado que la fuerza de trabajo inserta en este sector no es remunerada tanto en función del precio de mercado sino en función de su integración estable a la organización productiva de la empresa. De este modo, gran parte del excedente poblacional se transformará en afuncional o disfuncional para el sector dominante de la economía.

Sin embargo, las funciones del excedente poblacional son relativas. Nun destaca que para el caso de EEUU, se superponen y combinan dos procesos de acumulación cualitativamente distintos que introducen una diferenciación creciente en el mercado de trabajo y respecto a los cuales varía la funcionalidad del excedente de población. Por tanto la masa marginal no haya su soporte necesariamente en los desocupados sino que puede también estar compuesta por ocupados de sectores competitivos que son afuncionales respecto sector monopólico. De modo que un mismo contingente de trabajadores puede comportase como ejército industrial de reserva y masa marginal, respecto a procesos de acumulación diferentes. Esta situación no depende de atributos de los individuos sino de la racionalidad del sistema en general. *"Es decir*

---

[32] Para estudiar la fase monopólica toma el caso de los EEUU dado que es allí donde mejor se advierte que tanto la *función directa* (proveer brazos) como *la indirecta* (abaratar el costo de la fuerza de trabajo) propias del concepto de ejercito industrial de reserva han declinado.

que una baja tasa de desocupación resulta compatible con la existencia de una superpoblación relativa a la gran industria, categorizable como ejercito industrial de reserva y/o como masa marginal. En este sentido, su funcionalidad dependerá del grado de satelización del sector competitivo que en muchos casos, puede estar trabajando para las grandes corporaciones: aparecería así una nueva forma de "putting-out system" y de hecho, las pequeñas y medianas empresas estarían contribuyendo a reducir los costos salariales del sector monopolísitco".

En formaciones económico sociales de desarrollo desigual, combinado y dependiente, como las latinoamericanas, según el autor, no sólo se encuentran superpuestos y combinados los procesos de acumulación monopólico (generalmente subsidiario) y competitivo, sino que a su vez subsiste en forma combinada el capital comercial que organiza la explotación de formas productivas anteriores. Para estas formaciones la parte de la superpoblación que resulta superflua y constituye una masa marginal respecto del proceso de acumulación hegemónico (el monopólico), es mucho mayor dado que si bien la industria latinoamericana esta todavía muy lejos del nivel de automación alcanzado por países centrales, la diferencia es compensada con creces por su propensión al ahorro de mano de obra y por la comparativa lentitud con que se expande su producción en un contexto general de dependencia. En este contexto puede a su vez observarse –dirá Nun- *una masa marginal o un ejercito industrial de reserva más bajo,* si se toma como referencia del análisis al capital industrial competitivo.

Los trabajos de Nun aportan un tipo de estratificación más compleja y elementos interesantes para pensar los desplazamientos ocupacionales, no obstante no proveen formas de operacionalizar dichos postulados y a su vez la segmentación aparece en última instancia referida al *plano productivo* y no al mercado de trabajo. Concretamente la existencia o no de segmentación laboral queda definida por la satelización del sistema productivo. Esta misma problemática recibe un tratamiento distinto en la literatura norteamericana, en la que de algún modo la presencia de subcontratación o no en el plano productivo, es independiente de la segmentación laboral: en la medida que los trabajadores no puede desplazarse de un segmento u otro, se constata segmentación laboral.

(4) CONSIDERACIONES FINALES: HACIA ALGUNAS DEFINICIONES TEORICAS DE BASE

Como ha sido reseñado el concepto de segmentación ha incluido diversos contenidos y ha sido aplicado a distintos niveles de análisis. En realidad los modelos teóricos sobre segmentación-dualidad son explicaciones macrosociales en las que interviene causas múltiples -económicas, tecnológicas, políticas, sociales, culturales- pero a su vez, analíticamente separables.

La presente investigación predica sobre el plano del mercado de trabajo. Los elementos que hacen a la estructura productiva y sus niveles de integración vía subcontratación, a los niveles de integración económica vía modelos de consumo o de intercambio de bienes y servicios entre sectores, etc., constituyen elementos que permiten interpretar los movimientos laborales pero no son objeto de estudio de la presente investigación.

Según la bibliografía revisada, la segmentación en el mercado de trabajo admite dos fuertes acepciones:

1) la que remite a la presencia de pautas diferenciadas en la determinación de los ingresos, la movilidad y de las condiciones de empleo entre estratos diferenciados en el mercado de trabajo y,

2) la que remite a la restricción a la movilidad laboral entre segmentos. El rol que juega la restricción o las muy bajas probabilidades de moverse entre segmentos es básicamente la perpetuación de la desigualdad presente en la configuración de estratos o segmentos. Esto es que esta segunda definición, presupone la primera.

Tal como fuera indicado en el modelo latinoamericano predominó el primer tipo de acepción (Mezzera, 1987a, 1987b, 1987c, 1990; Souza, 1987), dado que se asume la existencia regular de tránsitos laborales entre segmentos: la fuerza de trabajo alojada en el SIU (o una fracción de la misma) constituye una reserva de empleo para el sector formal y, en sentido inverso, el SIU constituye un refugio coyuntural para los desplazados del sector formal. Bajo este esquema, la segmentación se expresa en el cambio en los ingresos, en el acceso a beneficios, en las pautas de movilidad, etc., que se produce en el tránsito de la fuerza de trabajo de un segmento a otro.

El intercambio de trabajadores entre sectores y sus consecuencias, constituye unos de los aspectos centrales a indagar en esta investigación; sin embargo, dadas las hipótesis de trabajo también se incorpora el análisis de la segmentación bajo la segunda forma. Esto es que se evalúa si determinados tipos de tránsitos son o se han vuelto altamente improbables a lo largo del período de estudio. Para diferenciar los diversos contenidos asociados al concepto de

segmentación se referirá a la primera acepción en términos de "estratificación" tal como fue denominada por Tokman[33]; y a la segunda como "segmentación".

Otro elemento que es incorporado al análisis es el esquema relacional que establece José Nun, entre los distintos componentes de la sobreoferta laboral y sus funciones "relativas" a partes también diferenciadas del sector estructurado. Este esquema de razonamiento relacional, se encuentra en la base de nuestra preocupación por estratificar el agregado de empleo formal.

Por último cabe destacar que la reseña de los aportes norteamericanos sobre segmentación-dualidad en el plano del mercado de trabajo, no sólo tuvieron por propósito ampliar nuestro conocimiento respecto del sentido y alcance del concepto de segmentación sino sintetizar un conjunto de proposiciones teóricas desarrolladas por la corriente institucionalista que nos aproximan a una comprensión del mercado de trabajo desde una mirada más sociológica. En tal sentido destacan el reconocimiento de las instituciones como parte constitutiva de los mecanismos de asignación, reclutamiento, remuneración y promoción de la fuerza de trabajo, que sirven de puente entre los estudios económicos y sociológicos sobre el mercado de trabajo (Pries, 2000). A su vez, esta literatura ofrece 1) mapas conceptuales para pensar la dinámica del empleo en los sectores más concentrado de la economía, en términos de la estabilidad y acceso a beneficios e ingresos que se derivan de la constitución de mercados internos de trabajo, 2) hipótesis de trabajo para pensar la movilidad y la intermitencia laboral como un fenómeno vinculado a la reducción de costos e incertidumbre por parte del capital, y 3) una caracterización de los perfiles socio-demográficos más adaptados a estos patrones de empleo inestable. La pertinencia de estos aportes para pensar el caso argentino será evaluada en el análisis de datos.

[33] *"Existen estratos diferenciados en el mercado de trabajo del sector formal, y esto implica una estructura de remuneraciones diferenciada. Sin embargo, las personas pueden individualmente y bajo ciertas circunstancias, transitar de un estrato del mercado de trabajo a otro. Esta concepción de un mercado de trabajo formal estratificado permite visualizar al sector informal como el último eslabón en la jerarquización de la actividad económica establecida por la heterogeneidad estructural".* (Souza y Tockman, 1976: 68)

CAPITULO Nº3

EL CONTEXTO DE ANALISIS

Existe consenso en destacar que las dificultades del empleo en Argentina no son recientes y que en todo caso la génesis del profundo deterioro socio-laboral debe rastrearse en el final de modelo sustitutivo de importaciones (Beccaria, 2000; Minujín, 1993). En los apartados siguientes se procura contextualizar las transformaciones recientes a partir de presentar una mirada general del período que va desde el final del modelo de industrialización sustitutiva a las medidas económicas y reformas estructurales implementadas en la década del '90 y luego se revisan las tendencias ocupacionales a la luz del contexto económico y político argentino durante el modelo de la convertibilidad y el primer período posdevaluatorio.

(1) TENDENCIAS OCUPACIONALES EN EL CONTEXTO ECONÓMICO Y POLÍTICO, PREVIO A LAS REFORMAS ESTRUCTURALES (1976-1990):

Hasta el agotamiento del proceso de industrialización por sustitución de importaciones en la Argentina la generación de excedentes laborales fue muy inferior al promedio latinoamericano. Existe consenso en destacar que tanto por un desarrollo más incipiente de la industria[34], como y sobre todo por una dinámica poblacional que ejerció una menor presión sobre la generación de puestos, la configuración del sector informal urbano argentino presentó patrones más parecidos a las del terciario registrado en países como Italia o España que a la informalidad típica latinoamericana (Tokman y García 1981). De esta situación eran a su vez indicativos los niveles de ingreso y grados de satisfacción de los autoempleados (MTSS, 1981; Sánchez, Palmieri y Ferrero, 1976; Tokman, 1997) que más que constituir un sector refugio –hasta mediados de los ´70- satisfacían la demanda de ciertos servicios personales, en el contexto de la ausencia de supermercados y empresas medianas prestadores de servicios personales y de reparación (Beccaria 2000).

Durante el proceso de industrialización por sustitución y más en particular en la segunda fase que se inicia a fines de los '50, las actividades industriales articuladas entorno al complejo petroquímico y metalmecánico fueron el motor del crecimiento de la economía y del empleo (Kosacoff, 1995). Hasta mediados de los setentas, la sociedad Argentina –especialmente en el

[34] El primer panorama regional cuantitativo de largo plazo 1950-1980 sobre informalidad, se realiza sobre la base de censos de población, con la particularidad de que estas estimaciones no consideran al componente microempresario; sino al cuentapropismo y al servicio domestico (Beccaria, Carpio y Orsatti, 2000). Según esta serie de datos, el 72% de los trabajadores eran asalariados, mientras que en la mayoría de los países latinoamericanos, con excepción de Chile y Uruguay, esa proporción era solo cercana al 50%. A su vez las actividades sujetas a mayor grado de subempleo, como son las informales y la agricultura tradicional, ocupaban al 23% de la población económicamente activa, proporción ésta que representaba la mitad del promedio regional (Tokman y García 1981).

contexto latinoamericano- gozaba de niveles de bienestar relativamente adecuados y de un grado elevado de integración, donde las expectativas de movilidad social ascendentes resultaban generalizadas (Beccaria, 2001; Tokman, 1997:50).

El agotamiento del modelo[35] y el nuevo rumbo que adquiere la política macroeconómica con la apertura comercial y financiera de la dictadura militar, dan lugar a procesos de cambio y desarticulación industrial (Kosacoff, 1995; Nochteff 1991) que tiene profundas consecuencias sobre el mercado de trabajo. En esta etapa el mercado de trabajo comienza a exhibir mecanismos de ajuste -pocos desarrollados en el período de la ISI- de transferencia de trabajadores al sector terciario de baja productividad (Nun, 1989; MTSS, 1981).

Con el quiebre el régimen constitucional, en marzo de 1976, se explicita la intención de reestructurar los aspectos básicos que definen el patrón de acumulación y reinsertar a la economía argentina en el mercado mundial a partir del aprovechamiento de sus ventajas comparativas. Tal proyecto se pone en marcha en el marco de medidas de estabilización –para hacer frente a las dificultades del balance de pagos y de los niveles inflacionarios- que alteran fuertemente la distribución del ingreso a través de la reducción de salarios.

Uno de los elementos centrales de la política de ajuste implementada en 1976 fue la contención salarial, al tiempo que al impedirse toda acción gremial se morigeró la resistencia al deterioro de las remuneraciones y se facilitó el redimensionamiento de los planteles y el rediseño de los procesos de trabajo (Cimillo, 2000). Por otra parte, durante el régimen militar la regulación sobre el contrato de trabajo de 1974 –la que ya contemplaba una serie de modalidades de empleo temporario- se flexibilizó aún más. Entre otras medidas, se redujo el monto indemnizatorio en función de la antigüedad, se admitió la contratación de trabajadores a través de agencias de servicios eventuales y las empresas usuarias dejaron de ser solidariamente responsables respecto al personal contratado (Perelman, 2000).

Durante estos años cambió el perfil de la Gran empresa, la que conformada por grupos económicos de capital local y de empresas transnacionales, se expanden al amparo de las diversas medidas de política económica y principalmente a partir de un proceso de centralización de capitales en el marco del estancamiento económico (Schorr, 1999). La inversión productiva se restringe a unos pocos sectores de bienes intermedios, intensivos en capital (complejo químico y petroquímico, la industria siderúrgica y el sector alimentario), de baja demanda de empleo y de reducida generación de valor agregado, tanto en forma directa como inducida pues no generan importantes eslabonamientos productivos. Este proceso lleva a un descenso de la tasa de asalarización, la que desciende de 76% al 71 % entre 1974 y

[35] A mediados de los ´70 el modelo muestra una serie de dificultades, relacionados con la propia organización industrial (elevado nivel de integración vertical de las empresas que operan casi exclusivamente en un mercado interno pequeño y protegido y con escaso desarrollo de proveedores especializados, esquemas organizacionales fuertemente centralizados, escasa competitividad internacional y escala reducida) y con el funcionamiento macroeconómico de la economía (fuertes transferencias de ingresos, saldos comerciales externos deficitarios, etc). A su vez, simultáneamente en los países desarrollados se produce el pasaje hacia un nuevo esquema tecno-productivo con modelos de producción industrial que incorporan un lógica muy distinta de la de los modelos de producción masiva fordista prevaleciente (Kosacoff, 1995; 95).

1980 (Cimillo, 2000). Según datos del censo de 1985 y de la encuesta industrial de 1986, los procesos de expulsión de fuerza de trabajo fueron diferenciales de acuerdo a la escala de los agentes, en particular se produjo una disminución fuerte de la ocupación en las firmas de mayor tamaño y en las microindustrias (Kossacoff y Gómez, 2000).

En esta etapa diversos factores convergieron para aumentar la capacidad del sector informal de actuar como mecanismo compensador de la caída del empleo formal, en particular destaca el hecho de que en esta etapa no fueron disputados los espacios en los que la mayoría de los trabajadores independientes desarrollaban sus actividades y que la eliminación de controles de precios -y la ineficiencia de la política antinflacionaria para controlar los precios de los bienes no transables- le permitieron a los trabajadores por cuenta propia disponer de un margen amplio para fijar y modificar precios (Cimillo, 2000; Beccaria 2000). Esto hizo que las remuneraciones por cuenta propia fueran atractivas en comparación con los salarios. Sin embargo cabe también destacar que la disminución del peso relativo y absoluto de los asalariados industriales, junto a la caída en sus niveles de ingreso, redujeron la masa de salarios percibidos afectando la demanda de bienes y servicios producidos por el sector informal (Giosa Zuazúa, 1999). Como resultado de estos desplazamientos ocupacionales, en los ochentas empiezan a observarse síntomas de deterioro en el sector cuentapropia, el que a diferencia de los altos grados de estabilidad que mostraba en los ‘70, participa fuertemente en el desempleo (Cimillo, 2000).

Además de la informalización de la economía durante esta etapa se inicia un fuerte deterioro de las ocupaciones asalariadas, con el incremento de la precariedad laboral y el trabajo en negro. Diversos autores han destacado la vinculación entre este deterioro de la ocupación y el proceso de desconcentración del empleo, al incrementarse el peso relativo de la ocupación en los estratos más pequeños de los establecimientos (Galín y Novik,1990) y la expansión de las actividades de servicios personales. Por otra parte durante el transcurso de la década de los ´80 se expande el empleo temporal legal vinculado en buena medida a las modificaciones introducidas a la ley de Contrato de Trabajo durante el régimen militar, que estimula la contratación a través de agencias de trabajo eventual al suprimir las obligaciones que tenía la empresa usuaria respecto al trabajador así contratado (Marshall, 1990).

A principios de los ´80 se produce una profunda crisis en el sector externo, que obliga a tomar una serie de medidas que cambian el rumbo de la política económica iniciada en 1976. Las pautas cambiarias se abandonan en 1981, en un intento de revertir el desequilibrio de los precios relativos desfavorables a los bienes transables, y a lo largo del año se suceden diversas devaluaciones (Beccaria y López, 1997). A partir de 1982 el cierre del mercado cambiario, la reintroducción de regulaciones en el mercado financiero y la restricción externa llevan a un nuevo cierre de la economía, en un contexto de profundo deterioro, signado por la caída de la tasa de acumulación, la baja de la productividad y la aceleración inflacionaria.

La instauración del gobierno democrático posibilita una importante pero momentánea recuperación parcial de las remuneraciones, en el marco de políticas de ajuste destinadas a

controlar la inflación. El poder de compra de las remuneraciones volvió a descender a partir de 1987 hasta llegar hacia fines de la década a niveles similares a los del período 1976-1979. Las políticas se fueron concentrando en la crecientemente difícil administración a corto plazo de una economía altamente volátil y conflictiva, hasta culminar en el estallido hiperinflacionario de comienzos de 1989 (Heymann, 2000; Beccaria y López, 1997).

La agudización de las dificultades de la generación de empleo genuino, la fuerte reducción de los ingresos y la ampliación de la brecha de ingresos entre grupos de trabajadores verificadas durante el período 1975-1990, redujeron las posibilidades que muchos hogares tenían de acceder a bienes y servicios y creció además la distancia entre los diferentes estratos sociales. Sin embargo durante esta etapa el grado de deterioro del funcionamiento de la economía no se reflejó en plenitud sobre la demanda de fuerza de trabajo (el desempleo no superó el 8% de la PEA) dado el descenso general de la productividad (Monza, 1993) y la retracción de la oferta.

(2) TENDENCIAS OCUPACIONALES BAJO EL MODELO DE LA CONVERTIBILIDAD.

El proceso de mutación estructural se aceleró durante la década del ´90 a medida que se fueron consolidando los programas de apertura externa de las economías de la región, la desregulación de múltiples mercados y la privatización de grandes sectores de actividad industrial, previamente dominados por empresas estatales. Esta orientación de política, creció en aceptación a medida que la acumulación de problemas de recesión, hiperinflación, alta conflictividad social y descalabro del Estado a fines del ´80, alimentaron en los noventa un clima conservador en la opinión pública (Gerchunoff y Torre, 1996; Torre, 1998).

El programa de reformas estructurales de principios de los noventa se implementó conjuntamente con diversas medidas tendientes a atacar los profundos desajustes macroeconómicos. La estabilización y su impacto sobre el consumo, el clima favorable para la inversión y la posibilidad de financiamiento internacional permitieron revertir el estancamiento productivo y dar inicio a un proceso de expansión que repercutió muy favorablemente sobre el empleo en los primeros años de la convertibilidad (Gerchunoff y Torre, 1996, Beccaria, 2001). Sin embargo, rápidamente comenzaron a operar factores que reducen la generación de empleo y llevaron a que la ocupación agregada se estancase o aún cayese en períodos de fuerte aumento del nivel de actividad, como en 1993 y 1994. La expansión económica permitió ocupar capacidad instalada ociosa y un mejor aprovechamiento de la mano de obra ocupada en la producción, pero más importante fue el impacto de la reestructuración productiva –apertura, desregulación, privatizaciones- y de la apreciación cambiaria. Estas variables y la recuperación de la tasa de actividad -que había venido creciendo lentamente en los años ochenta- derivaron en un aumento del desempleo a partir de 1993, el que llegaría a un pico máximo del 20% en el AMBA en mayo de 1995 (Altimir y Beccaria, 1999).

En claro contraste con lo ocurrido previamente, durante los años noventa la economía retomó un apreciable ritmo medio de crecimiento, con tasas de inflación que se redujeron a valores extremadamente bajos. La tasa de inflación se redujo persistentemente hasta mediados de la década, y desde 1996 fue holgadamente inferior al 1% anual. Esta evolución resultó especialmente significativa en una economía con una muy larga tradición inflacionaria, y que en 1989 y 1990 había experimentado varios brotes de hiperinflación, con los costos asociados con tal turbulencia (Heymann, 2000). Sin embargo, junto con la casi novedad de vivir sin inflación, una parte de los argentinos comenzaron a experimentar una situación también inédita –al menos con el grado de importancia ahora registrado—como es el hacerlo con un elevado desempleo (Altimir y Beccaria, 1999).

En los noventa el patrón de especialización productiva se inclinó decididamente hacia las ramas procesadoras de recursos naturales que producen commodities industriales de uso difundido, consolidando el perfil de especialización de los años ochenta (Katz, 2000). A su vez se dio una reformulación de la gravitación relativa de las diferentes empresas, con una participación creciente de las subsidiarias de corporaciones transnacionales y de los grandes

grupos locales, junto a la casi desaparición de las empresas estatales (por las privatizaciones). Asimismo se observó un grado mayor internacionalización de las firmas, aunque concentrado en un número relativamente reducido de agentes.

La productividad industrial se incrementó fuertemente pero dicho incremento se explicó en buena medida por la expulsión de fuerza de trabajo, seguida de la introducción en forma progresiva de cambios organizacionales y de prácticas modernas de eliminación de tiempos muertos (aunque no al nivel de difusión de los sociedades más avanzadas) y en último lugar por inversiones en capital (Bisang y Lugones, 2000). Otro aspecto que supone rupturas respecto al modelo de desarrollo cerrado de la posguerra fue la disminución de la verticalidad de la producción interna en el sector manufacturero. Sin embargo esta desverticalización se origina principalmente en la sustitución de valor agregado doméstico por mayores contenidos de origen externo y no por el avance de los proceso de subcontratación local (Bisang, Bonvecchi, Kossacoff y Ramos, 1996: 204). Esto genera un importante replanteo de las actividades de las firmas hacia un mix de productos propios más reducidos pero con una fuerte complementación de la oferta interna a través de importaciones[36] (Kossacoff y Gómez, 2000; Yoguel y Rabetino, 2000).

Más allá de la caracterización general, las firmas industriales reaccionaron de distinta forma frente al aumento de las presiones competitivas derivadas de la apertura, la nueva estructura de precios, el proceso de integración con el Brasil y las reformas estructurales en los noventa. Es por ello que el aumento de productividad global verificado es la resultante de situaciones muy heterogéneas. Algunas empresas optaron y lograron articularse a las corrientes económicas internacionales particularmente a través de la construcción de redes de proveedores y compradores, socios y propietarios fuera del país, o directamente a través de la inversión extranjera. Pero otro universo de empresas - especialmente a las pequeñas y medianas empresas- se vieron obligadas a entrar en un circuito productivo muy diferente, con seria restricción para el acceso al financiamiento y a las nuevas tecnologías, y donde en particular el aumento de la productividad se da a través de la expulsión de mano de obra y la implementación de cambios organizacionales, como de la precarización legal y de hecho de las relaciones asalariadas y el trabajo en negro (Kossacoff y Gómez, 2000)

Las regulaciones laborales constituyeron uno de los ingredientes de las reformas estructurales de los noventa. Sin embargo, la forma bajo la cual se desplegaron las adecuaciones en este campo fue diferente de la registrada en otras áreas (Altimir y Beccaria, 1999). Al principio de la administración menemista, la reforma de las instituciones laborales no ingresó a la agenda de gobierno con carácter de prioridad, tal como sucedió con aquellas referidas al campo económico. El despliegue de medidas de flexibilización de la normativa se fue intensificando a

[36] Algunas empresas desarmaron la red de proveedores locales y comenzaron a abastecerse de partes e insumos importados. Se difundieron entonces prácticas de ensamblaje y de reventa de productos de terceros; en un último plano las empresas privilegiaron sus redes de comercialización y distribución porque ellas mismas podían convertirse en las mejores comercializadoras de los artículos importados, procurando especializarse en productos diferenciados y con más contacto con la demanda. (Aspiazu, Basualdo y Schorr, 2000: 7)

medida que los problemas de competitividad y los costos laborales adquirieron mayor preeminencia (Salvia y otros, 2000a). Las definiciones y estrategias gubernamentales en materia socio-ocupacional se fueron generando de acuerdo a las configuraciones del escenario político y social, y en forma subordinada al marco de las reformas económicas estructurales (Cortés y Marshall, 1999).

Según la versión oficial los cambios económicos debían estar acompañados de una reducción sustantiva de los costos laborales, un manejo descentralizado de las relaciones salariales, una mayor flexibilidad laboral y un reentrenamiento profesional y cultural de la fuerza de trabajo. Asimismo para contener los efectos sociales del desempleo que podía generar la apertura económica y la modernización productiva, se creó el Sistema Integral de Prestaciones por Desempleo en la Argentina[37]. Sin embargo, se estima que en ninguno de los años de la convertibilidad la cantidad de beneficiarios superó al 10% de los desocupados (Salvia y otros, 2000b). Junto a esta herramienta de política laboral y de contención social, la Ley de Empleo introdujo además otras medidas de intervención activa tales como subsidios para la creación de nuevos empleos para grupos vulnerables, atención de emergencias ocupacionales a través de programas transitorios de empleo, etc.

En términos generales, cabe reconocer dos líneas de intervención como ejes de la política de reformas. Uno a nivel del proceso productivo, vinculado a la flexibilización y reducción de costos laborales (flexibilidad interna y externa; disminución de impuestos y cargas laborales), y el otro a nivel político, vinculado al debilitamiento del poder sindical (entre otros aspectos a través de la reglamentación del derecho de huelga, la descentralización de la negociación colectiva, la quita del manejo centralizado de las Obras Sociales a los sindicatos).

Una de las medidas más importantes tomadas con relación al costo laboral fue la disminución de las contribuciones que los empleadores deben efectuar a la seguridad social, las que se estima[38] se redujeron en promedio en un 40% entre 1994 (año en que se implementa) y el 2000 (Beccaria y Galín, 2002). Por su parte la forma de reducción del costo del despido operó

[37] El Sistema Integral de Prestaciones por Desempleo (SIPD) fue creado por la Ley de Empleo de 1991 (Ley Nº 24.013), constituyéndose en una herramienta de seguridad social destinada a que los trabajadores asalariados cuenten con una prestación económica y atención gratuita a la salud durante situaciones "transitorias" de desempleo. De acuerdo con la legislación, el sistema cubre a trabajadores asalariados incluidos en la Ley de Contratos de Trabajo N° 20.744, y a los trabajadores comprendidos por el Régimen Nacional de Trabajo Agrario (Ley 22.248), con expresa exclusión de los trabajadores de la construcción, el servicio doméstico y el sector público. Tienen derecho al beneficio los trabajadores que hayan sido despedidos "sin justa causa" o por "fuerza mayor", teniendo que tener una acumulación de aportes patronales a la Seguridad Social durante al menos 12 meses durante los 36 meses previos a la cesantía.

[38] Hasta el año 1998 fueron reducidas entre el 30 y el 80% dependiendo de la localización del establecimiento, proporción que aumenta a medida que se incrementa la distancia respecto de la Ciudad de Buenos Aires y cuando la zona tiene una elevada incidencia de pobreza estructural. Al momento de ponerse en vigencia la medida -en 1994- el beneficio se otorgó exclusivamente a establecimientos de la industria, la producción primaria, la construcción, el turismo y las actividades de investigación y desarrollo. En 1995, y dados los inconvenientes de orden fiscal que se derivaban de los efectos de la crisis internacional, las proporciones de reducción de las contribuciones patronales fueron disminuidas (las que pasaron a variar entre el cero y el 50%) pero se extendió el subsidio a todas las ramas de actividad. Desde enero de 1996 se volvió a las proporciones de reducciones originales (30 al 80%) y se mantuvo la extensión del descuento a todas las actividades. Por otro lado, las contribuciones se fueron reduciendo adicionalmente para el período de prueba y las modalidades promovidas primero, y luego (en la Ley 25.250 del año 2000) para las nuevas contrataciones por tiempo indeterminado en exceso del plantel previo (Beccaria y Galín, 2002).

a través de la reducción de las indemnizaciones propiamente dichas, como de la reducción del ámbito de aplicación de las indemnizaciones, por la implantación de modalidades promovidas y del período de prueba (con indemnizaciones nulas o reducidas). Entre las modalidades contractuales diferentes de las del contrato por tiempo indeterminado pueden distinguirse las tradicionales, de naturaleza causal, y las nuevas, instauradas a partir de 1991. La Ley 24.013, de 1991, incorpora a la legislación nacional nuevas modalidades de contratación que se apartan del principio de necesaria causalidad objetiva para la contratación temporal. Posteriormente, 1995, se amplían las modalidades contractuales que reducen la protección y flexibilizan la contratación, se introduce la figura del período de prueba y se establece un régimen laboral altamente flexibilizador para la Pequeña empresa (de hasta 40 trabajadores). El máximo de contratos del sector privado con estas modalidades se observó hacia agosto y septiembre de 1998, descendiendo luego a partir de la sanción de la Ley 25.013 de 1998 que las deroga y reduce el período de prueba (Beccaria y Galín, 2002).

A su vez, la proliferación de los convenios por empresa, sobre todo a partir de 1995, constituye otro claro indicador de la debilidad estructural que fue imponiéndose sobre los colectivos asalariados. Este hecho, constituye una manifestación directa de la creciente heterogeneidad de intereses y de tipos de relaciones laborales que fueron generando el proceso económico y las medidas de reforma entre los trabajadores y también entre sus representantes gremiales (Salvia y otros, 2000). Sin desestimar el peso de las presiones políticas del sector empresario y las reformas en la normativa del trabajo; el proceso de flexibilización de las relaciones laborales fue posible dados los elevados índices de desempleo y las crecientes dificultades financieras y de competitividad de las firmas locales. En el período las empresas montaron diferentes estrategias de utilización y articulación de las normas legales dentro de sus establecimientos (Esquivel, 1997) lo que se combinó con una redefinición de los compromisos con los trabajadores a través de remuneraciones diferenciadas por productividad.

(3) LOS DISTINTOS ESCENARIOS LABORALES EN EL MODELO DE LA CONVERTIBILIDAD Y EL PRIMER PERÍODO POS-DEVALUATORIO.

Las tendencias antes reseñadas estuvieron presentes en toda la década, aunque cobraron distinta importancia según las coyunturas. Este análisis nos acercará a comprender la configuración y enlazamiento de diferentes escenarios económico-políticos y laborales, los cuales fueron marcando el ritmo y alcance de los comportamientos sociales.

(A) La fase de crecimiento de los primeros años del modelo de la convertibilidad. (1991-1994).

La fase de recuperación económica –entre 1991 y 1994- implicó una mejora en la mayoría de las variables macroeconómicas incluida una rápida estabilidad de precios. Esta recuperación se dio en el marco de la flexibilización de las restricciones para el acceso a los mercados internacionales y la simultánea caída de las tasas de interés que permitieron reducir el déficit de la cuenta de servicios financieros y generar un marco propicio para una salida negociada de la crisis de la deuda externa (Bustos, 1995).

El crecimiento de la economía tuvo lugar en el contexto de medidas de ajuste y del proceso de transformación del Estado y de los mercados. Por lo mismo, más allá de la recuperación inicial del empleo, estas medidas confluyeron en un incremento importante del desempleo. En esta fase, mientras que el PBI creció un 29%, el empleo urbano sólo lo hizo un 4% (por debajo del crecimiento demográfico). A este ritmo insuficiente de generación de empleo, se sumó el crecimiento de la participación laboral.

En los primeros años de la convertibilidad la demanda formal no acompañó la fuerte recuperación económica y el sector informal fue la principal fuente de empleo (en particular el cuentapropismo habría operado como un refugio para muchos de los trabajadores despedidos en el marco de las racionalizaciones y reestructuraciones de empresas) (Cimillo, 2000). Sin embargo, se sostiene que rápidamente la liberalización comercial y financiera fue afectando al conjunto de actividades informales tanto por el bajo costo de reposición de los bienes importados en relación al costo de los servicios de reparación y el más fácil acceso al crédito por parte de los consumidores, como por la radicación de firmas multinacionales en el área de la comercialización minorista (grandes cadenas de supermercados). Estos factores fueron restringiendo cada vez más los espacios que ocupaban las actividades informales en la esfera de la circulación (Cimillo, 2000; Beccaria, 2000), y –hacia el final del período- el cuentapropismo participa en forma marcada en el crecimiento del desempleo.

(B) Recesión y primera crisis del modelo de la convertibilidad (1994-1995).

Luego de tres años de reformas institucionales con crecimiento económico comenzó a evidenciarse una importante retracción productiva. El amesetamiento de la actividad, la contracción del consumo y las "devaluaciones fiscales" para alentar la competitividad, contribuyeron al freno de la recaudación tributaria en circunstancias en que caían los ingresos por privatizadas y se retraía el ingreso de capitales externos por el aumento de la tasa de interés de la Reserva Norteamérica (Laboratorio 1999); por último, el aumento del gasto público hizo su aporte a la pérdida de superávit fiscal (Bustos, 1995). De esta manera, a mediados de 1994 la economía comenzó a mostrar síntomas de retracción y crecientes dificultades de orden fiscal.

El impacto Tequila, potenció los desequilibrios fiscales y financieros. En efecto, el contexto internacional había cambiado respecto de 1990, se observaban signos de salida de crisis en las economías de los países de la OCDE (crece lentamente el PBI, se incrementa el comercio mundial y crecen los precios de commodities y alimentos), y si bien esto mejoraba los términos del intercambio para nuestro país, el aumento de las tasas de interés unido a la incertidumbre respecto de las economías emergentes, desvió los capitales hacia los países más industrializados (Neffa, 1998). Esta, era la primera evidencia fuerte de la vulnerabilidad externa del modelo de convertibilidad.

A fines del primer trimestre de 1995 comenzó una profunda fase recesiva con repercusiones directas sobre la inversión y el consumo, lo cual generó la caída de la recaudación impositiva y el consecuente agravamiento del déficit fiscal. La recesión impactó sobre todo en el sector de bienes de consumo transables e intensivos en fuerza de trabajo. Para hacer frente a la situación, el sector empresarial debió ajustar su estructura de costos productivos[39]. La situación generó un aumento de cesantías, caída de las horas extras y las remuneraciones[40], incremento del trabajo en negro y un aumento multiplicador de la oferta laboral por la salida de la fuerza de trabajo secundaria de los hogares en procura de remplazar o compensar ingresos (Cerrutti, 2000). El desempleo alcanzó su pico máximo en mayo de 1995, con una tasa del 18.4%.

La crisis del tequila terminó con el círculo virtuoso de la convertibilidad, en que convergían la mayor demanda agregada, el ingreso de abundantes capitales extranjeros por las privatizaciones, el alto nivel de inversiones, la estabilidad y el crecimiento sostenido de la

[39] Si bien resulta difícil evaluar los costos laborales, dos tendencias contrapuestas parecen haber prevalecido. Por un lado, con independencia de la participación de los gremios, las comisiones internas habrían renegociado a la baja los salarios vigentes. Por el otro, fueron reimplantados, a partir de abril de 1995, los niveles de contribuciones patronales que recién a finales de año y de manera fraccionada se volvieron a reducir. Un estudio de FIEL muestra una disminución de los costos salariales en la industria del 16% entre 1994 y 1995 (FIEL, 1996).

[40] El salario real del sector industrial, al igual que el PBI, registra una importante recuperación entre 1991 y 1993 (con relación a la fuerte caída experimentada en 1989). Pero en 1994, momento en que la reforma laboral se encuentra en una etapa avanzada, las remuneraciones descienden. A partir de la recesión, el salario real de la industria cae fundamental mente por la reducción de las horas extras y el aumento de las suspensiones laborales. (Laboratorio Nº1. Informe de Coyuntura Laboral)

recaudación fiscal. La situación financiera y la reducción del nivel de actividad, terminaron por comprometer seriamente la supervivencia muchas empresas.

El efecto tequila dejó a su paso algunas enseñanzas. En primer lugar mostró que las firmas que habían aprovechado las oportunidades de la apertura y la reestructuración económica pudieron sobrevivir a la severa recesión porque su reorganización había incorporado mecanismos de ajuste ante la volatilidad de la demanda (expulsión de personal, desintegración vertical que obligó a los proveedores a compartir los costos de la crisis, etc). En segundo lugar reflejó que la mayor parte de las empresas grandes nacionales del país eran todavía pequeñas en relación con el mercado internacional y a los grandes competidores a nivel global. De modo que a partir de este período se acelera el proceso de cambios en las formas organizacionales y de fusiones y adquisiciones de empresas (Kosacoff y Gómez, 2000), dándose una segunda vuelta de reestructuraciones empresarias.

Asimismo, este fue el momento más intenso de reformas laborales, apoyo oficial a la reducción de costos y de inversiones e importaciones en bienes de capital. Cabe mencionar que la convertibilidad se transformó poco a poco en la base para todo planteo de política económica -implicando a la vez la renuncia a instrumentos propios de ésta, como la devaluación o la emisión monetaria- y la determinación de una agenda donde fue cobrando cada vez mayor preeminencia el debate sobre la competitividad. El abaratamiento de los costos laborales dejó de ser por ese entonces una prerrogativa exclusivamente empresarial -derivada del atraso en el tipo de cambio fijo y los problemas de competitividad de ciertos sectores de la producción local- para pasar a ser una forma de política económica consistente con el sostenimiento de la convertibilidad (Gerchunoff y Machinea, 1996).

Según el diagnóstico oficial, el mantenimiento de un tipo de cambio fijo sobrevaluado, junto a los bajos aranceles de importación debían presionar los precios a la baja y obligar a las firmas a su reconversión o cierre, pero en efecto, sólo el sector más dinámico y concentrado –productor de bienes transables- estuvo en condiciones de financiar la reconversión productiva, necesaria para aumentar la productividad real y la competitividad externa. A su vez, se suponía que el desempleo generalizado y la desindexación de los salarios mantendrían relativamente contenido el consumo interno, y evitarían presiones inflacionarias, permitiendo contar con mayor cantidad de excedentes exportables.

(C) La recuperación pos-tequila (1996-1998).

Hacia fines de 1996, la economía comenzó a superar la etapa crítica del Tequila, dando inicio a una nueva fase de inversión, expansión de las exportaciones y crecimiento interno. El equilibrio financiero del Estado, el proceso de concentración bancario, la recuperación de la confianza internacional, la reactivación Brasil y el crecimiento de los precios de los productos de exportación, permitieron una rápida recuperación de la actividad económica y del empleo.

Entre 1996 y 1998 el PBI creció apenas por debajo del crecimiento del período 1991-1994- pero el empleo lo hizo a una tasa anual aproximada del 4%, alcanzando un ritmo de crecimiento muy superior al 1% anual registrado a lo largo de los primeros cuatro años de la convertibilidad.

Esta evolución significó en los hechos una caída de la tasa de desocupación. Sin embargo, el cambio de tendencia no generó un aumento de las remuneraciones, ni logró resolver el alto déficit ocupacional acumulado, en parte, por la creciente precariedad e inestabilidad de los puestos de empleo que se generaron durante el período; mayormente en el sector informal[41] y en las empresas de menor tamaño.

(D) Nuevas crisis y problemas de competitividad (1998-2001).

La reactivación económica se vio interrumpida a fines de 1998 por el impacto negativo de las crisis financieras internacionales, en primer lugar la Rusa y luego hacia fin de año la crisis de Brasil, principal socio comercial de Argentina. En esta coyuntura se produjo un pronunciado deterioro de los términos de intercambio fundamentalmente debido a la baja del precio de las exportaciones de origen agrícola. Al mismo tiempo se produjo una revaluación del dólar (y consecuentemente del peso), que afectó fuertemente la competitividad de la producción local, conllevando a un aumento del déficit de comercio exterior (Salvia y otros, 2000). En este punto se diferencia claramente éste período del de la crisis del Tequila durante el cual los precios de las exportaciones se encontraban en niveles muy superiores así como en crecimiento.

La conducción económica mantuvo firmemente la idea de que mediante el ajuste fiscal se lograría reducir el riesgo país y esto generaría condiciones para reiniciar el ciclo inversor. Sin embargo el ajuste actuó pro-cíclicamente frenando la incipiente recuperación con la que había finalizado 1999. En relación al empleo, según datos de la encuesta de indicadores laborales del MTSS, la demanda de empleo se estancó a mediados de 1988, empezando a caer a partir de agosto del mismo año. El estancamiento económico del período 1999-2000 mostró una cristalización de condiciones estructurales de desocupación, subempleo y precariedad laboral.

El establecimiento en diciembre de 2001 del *corralito financiero* impuso fuertes limitaciones a la extracción de dinero en efectivo de las cajas de ahorro y cuentas corrientes de personas y empresas y a las transacciones con dinero en efectivo. Además los depósitos a plazo fijo que vencían eran transferidos por los bancos a cuentas de ahorro o cuentas corrientes y quedaban sujetas a las mismas restricciones que los depósitos corrientes. El impacto económico sobre una economía que había ingresado en su cuarto año de depresión (recesión con deflación) fue brutal, impactando inmediatamente sobre la clase media que no pudo disponer de sus ahorros y los miles de trabajadores informales que reciben sus ingresos del gasto en efectivo que

[41] A diferencia del componente cuentapropista informal, el sector microempresario se habría adaptado a las fases del ciclo dada su flexibilidad natural y los costos reducido de sus operaciones, existiendo hipótesis que vinculan dicho desempeño a procesos de externalización, terciarización y subcontratación (Beccaria, Carpio y Orsatti, 2000).

realiza el sector formal en compras de bienes y servicios diversos. La implementación generalizada del plan jefas y jefes[42], sin embargo llevó oxigeno a estas actividades, las informales, muchas de las cuales empiezan a funcionar a partir del circulante generado por estos subsidios (Chavez Molina, 2003).

(E) La postedevaluación 2001-2003

La devaluación y la emergencia de un nuevo proceso inflacionario profundizaron el ya complicado panorama laboral, e inicialmente agudizaron la caída del empleo. Sin embargo, a mediados de 2002 se revirtió la fase descendente del nivel de actividad y desde ese momento se fue registrando una intensa recuperación que ha mejorado los niveles de empleo –también de manera marcada– y, en menor medida, el poder de compra de los ingresos del trabajo, factores ambos ligados a la disminución de la incidencia de pobreza (Beccaria, 2004).

Los principales componentes de la política económica seguida desde el 2002 han sido el mantenimiento de un tipo de cambio real estable y elevado y el logro de un acuerdo con los tenedores de la deuda lo que implica cierto compromiso en términos del manejo de las cuentas fiscales que llevan a consolidar la situación macroeconómica. El mantenimiento de un tipo de cambio elevado constituyó un factor determinante de la recuperación del nivel de actividad agregada, produciéndose cierta re-sustitución de importaciones en ramas que habían experimentado un fuerte deterioro durante el período del tipo de cambio apreciado. En muchas de ellas se viene generado una importante demanda de trabajo sea porque son, en promedio, más trabajo intensivas, y/o porque contaban con una amplia capacidad ociosa. Otro de los sectores cuyo comportamiento ha contribuido a la fuerte recuperación económica es el de la construcción.

[42] El Plan de Jefes y Jefas de Hogar fue diseñado para hacer frente a las crecientes dificultades sociales asociadas al aumento del desempleo que acompañó a la recesión iniciada en 1998,y que se agudizaron, desde fines del 2001,con la sensible disminución de las remuneraciones reales. El mismo está destinado fundamentalmente a asistir a los hogares que han caído en situación de indigencia, los cuales se habían incrementado aceleradamente desde el 2001. Las personas destinatarias del plan son jefes o jefas de hogar con hijos de hasta 18 años, u hogares donde la jefa de hogar o cónyuge se encuentre embarazada, o discapacitados de cualquier edad. La solicitud de inscripción se canaliza generalmente a través de municipios Cada beneficiario percibe una suma mensual de 150 pesos hasta que declare obtener un empleo –o aparezca en los registros de la seguridad social, lo cual ocurre, generalmente, cuando obtiene un puesto como asalariado registrado o hasta que los hijos alcancen los 18 años (Beccaria y Rozada,)

Principales indicadores Económicos 1991-2003

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
PBI (Mill. de USD corrientes)	189,594	228,776	236,505	257,440	258,031	272,150	292,856	298,948	283,523	284,204	268,697	101,033	125,604
PBI per cápita (USD corrientes)	5,751	6,845	6,983	7,501	7,421	7,727	8,210	8,277	7,751	7,675	7,418	2,791	3,470
Var. del PBI real (Var. % anual)	10.5	10.3	6.3	5.8	-2.8	5.5	8.1	3.9	-3.4	-0.8	-4.4	-10.9	8.8
Inversión interna bruta fija (% PBI)	15.5	18.7	19.1	20.5	18.3	18.9	20.6	21.1	19.1	17.9	15.8	11.3	14.3
Var. Inversión Interna Bruta (Var. % anual) *	19.8	21.6	10.1	13.7	-13.1	8.9	17.7	6.5	-12.6	-6.8	-15.7	-36.4	38.2
Var. del Consumo (Var.% anual) *	11.4	10.1	4.1	5.1	-3.6	5.0	8.1	3.5	-1.3	-0.5	-5.2	-12.8	7.0
Indice Precios al Consumidor (Var. %anual) *	91.3	18.0	7.7	3.6	1.7	0.4	-0.1	0.8	-1.8	-0.7	-1.6	40.5	3.5
Salario Medio. Personal en relac. de dependencia	766.67	788.41	853.19	916.90	852.90	829.12	828.73	862.77	844.77	841.32	830.57	547.25	595.76
Saldo de la cta. Corriente (Mill,USD)	-647	-5.655	-8.163	-11.100	-5.159	-6.810	-12.224	-14.521	-11.960	-8.984	-3.906	9.627	7.941
Exportaciones de bienes (Mill.USD)	11.978	12.235	13.118	15.839	20.963	23.811	26.431	26.434	22.626	260.341	26.610	25.709	29.565
Importaciones de bienes (Mill.USD)	8.275	14.872	16.784	20.077	20.122	23.762	30.450	31.377	25.535	25.280	21.001	8.991	13.834
Saldo comercial (Mill. USD)	3.703	-2.637	-3.666	-4.238	841	49	-4.019	-4.944	-2.909	1.061	5.609	16.718	15.731
Deuda Ext. Pública y Privada (Mill.USD)	61.337	62.972	72.425	85.908	99.146	110.614	125.051	141.929	145.289	146.575	140.214	134.147	145.583
Deuda Pública y Privada (% PBI)	32,4	27.5	30,6	33,4	38,4	40,6	42,7	47,5	51,2	51,6	52,2	132,8	115,9

Fuente: CEI (MRECIyC), Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (INDEC, MEyP)
(*) Datos Provisorios para los años 2000 a 2004
Notas: La deuda externa pública y privada del 2002 corresponde al cierre del 3er trimestre.
A partir de 1993, el PBI está medido a precios constantes del mismo año
Las estimación con base a EPH-INDEC a partir de 2003 corresponden al 4to. Trimestre (EPH continua)
Salario medio del personal en relación de dependencia se encuentra deflacionado: base = 2003, onda Octubre

Principales indicadores del Mercado de trabajo 1991-2003. Total País.

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Tasa de Actividad	39.5	40.2	41.0	40.8	41.4	41.9	42.3	42.1	42.7	42.7	42.2	42.9	45.7
Tasa de Empleo	37.1	37.4	37.1	35.8	34.5	34.6	35.3	36.9	36.8	36.5	34.5	35.3	39.1
Tasa de Desempleo	6.0	7.0	9.3	12.1	16.6	17.3	13.7	12.4	13.8	14.7	18.3	17.8	14.5
Tasa de Subocupación	7.9	8.1	9.3	10.4	12.5	13.6	13.1	13.7	13.7	14.3	14,6	16.3	16.3

Fuente: INDEC.
Nota: Onda octubre. A partir de 2003 la estimación corresponde al 4to. Trimestre según EPH-Continua

CAPITULO Nº4

ASPECTOS METODOLOGICOS

(1) CRITERIOS OPERATIVOS DE ESTRATIFICACIÓN DEL AGREGADO DEL EMPLEO

1.1. Estratificación general:

En cuanto a la clasificación de las posiciones laborales, un primer criterio de diferenciación se corresponde con la separación de las actividades de producción de bienes y servicios desarrolladas por agentes del sector privado, de aquellas desarrolladas por el sector público en sus distintos niveles de gobierno y organismos descentralizados. Cabe justificar que a diferencia del empleo privado la demanda de empleo público en el período abordado no depende en sentido estricto del nivel de actividad sino de consideraciones vinculadas al propio desarrollo y distribución de la administración pública y a su normativa en materia de empleo, al proceso político y a la evolución de la política de creación directa de empleo

Un segundo criterio de diferenciación se aplica al empleo privado, en su pertenencia al sector formal o informal de la economía. Este último es definido a partir de los lineamientos de investigación sugeridos por el PREALC y con base en antecedentes de aplicación al caso argentino (Cimillo, 2001; Beccaria, Carpio y Orsatti, 2001; SIEMPRO, 2001) estableciendo criterios de identificación polar. Así, la organización del universo de estudio, en categorías analíticas que dan cuenta de la división formal-informal se efectúa básicamente a partir de la categoría ocupacional, del tamaño del establecimiento (como indicador proxy de la productividad, de la complejidad organizativa y tecnológica y de la posición en el mercado) y la calificación del puesto para las actividades independientes[43].

Sector Privado Formal: en términos generales para patrones y asalariados, se definió como formales a las inserciones ocupacionales en unidades productivas con más de 5 ocupados. En el caso de los patrones, a su vez, la calificación profesional del puesto de trabajo fue tomada como criterio alternativo al tamaño del establecimiento. Por último dentro de esta categoría se incluyó al cuentapropismo profesional.

[43] La sumatoria de atributos en el análisis producen pérdidas importantes de casos, los que en promedio alcanzaron el 2,7% sobre el total (personas de entre 18 y 65 años). La no respuesta es en particular importante en la variables tamaño del establecimiento y afecta en promedio a un 7,5% de los asalariados para la serie analizada. Si bien es posible recuperar parcialmente casos con inserción dentro del sector formal (en promedio 32% de los casos perdidos) a partir de la pregunta p19b (la que vuelve a consultarle al entrevistado si a pesar de desconocer el tamaño del establecimiento sabe si tiene más o menos de 40 empleados), la variable sólo esta disponible a partir de 1995.

Sector Privado Informal: se definió en términos de inserciones ocupacionales en puestos no profesionales (patrones y cuentapropias) y en unidades productivas con 5 o menos ocupados (patrones y asalariados).

Empleo en el Sector Público: se definió en términos de inserciones ocupacionales en establecimientos que pertenecen a ramas o subramas de la actividad pública.

Empleo de subsistencia en el Sector Público (planes de empleo): Dado que durante el período abordado fue variando el tipo y magnitud de los planes de empleo o asignaciones de ingresos con contraprestación laboral definida por la política pública, y se produjeron cambios en el tipo de registro estadístico publicado en la EPH-INDEC[44]; se definieron un conjunto de criterios susceptibles de ser aplicados al período. Concretamente se incluyeron dentro de esta categoría las inserciones ocupacionales pertenecientes a ramas o subramas de la actividad pública, con ingresos de 200 o menos pesos mensuales y que no perciben beneficios sociales.

1.2. Estratificación dentro del sector formal:

La organización de las categorías analíticas que dan cuenta de la heterogeneidad al interior del empleo asalariado en el sector formal (cuentapropias y patrones formales son categorías residuales para este estudio) sigue un criterio homólogo al aplicado al reconocimiento del SIU en tanto se efectúa a partir del tamaño del establecimiento. En función de los datos disponibles, el tamaño del establecimiento constituye un indicador proxy de la complejidad de la organización del trabajo, del nivel tecnológico, de la productividad y de las diferentes posiciones de mercado que otorgan grados diferenciales de poder para defender posiciones competitivas.

Cabe destacar que la correspondencia entre el tamaño y los atributos que representa, se expresa marcadamente en la industria y bajo el modelo de producción en masa -que depende de la escala de producción para la reducción de costos unitarios-, y abre interrogantes frente a los nuevos modelos productivos y frente a la expansión de los servicios, los que requieren de inversiones relativamente menores en capital físico y tecnología, permitiendo el acceso de pequeñas y medianas empresas a actividades de niveles productivos relativamente elevados[45] (Weller, 2001). No obstante, estudios realizados a principios de los noventa en países centrales –en donde más avanzaron estos procesos- muestran que los salarios y las condiciones de empleo siguen constituyendo una función creciente del tamaño de la empresa y de los establecimientos (Loveman, Segenberger, 1990; Amadiue, 1990; Becattini, 1990). Estos estudios muestran que en última instancia la tendencia que se observa desde fines de los años

[44]La EPH-INDEC comenzó a relevar las actividades efectuadas como contraprestación de subsidios (planes de empleo) en Octubre de 2000, por lo cual la para un adecuado relevamiento de los mismos desde ondas anteriores se efectúa una estimación en base a el ingreso laboral (hasta $200) y la percepción de no percepción de beneficios sociales.

[45] En muchas de estas actividades la generación de puestos de trabajo requieren de inversiones relativamente menores en capital físico y tecnología, valoran principalmente el capital humano y permiten el acceso de pequeñas y medianas empresas a actividades de niveles productivos relativamente elevados (Weller, 2001).

setentas hacia la reducción de las escalas de los establecimientos aprovecha las peores condiciones de empleo que históricamente han tenido las empresas de menor tamaño, las que no parecen –en términos agregado- haberse alterado bajo el nuevo entorno macroeconómico.

Tal como se intentará mostrar, el tamaño del establecimiento es un criterio razonablemente organizador del empleo dentro del sector estructurado, al recortar también aquí espacios productivos y relaciones laborales diferenciadas. Los ingresos son crecientes a medida que crece el tamaño del establecimiento de inserción de la fuerza de trabajo y los puestos de baja calificación que tienen menores costos de salida y la precariedad del empleo (factores que inciden en las pautas de movilidad) tienden a concentrarse en las unidades más pequeñas.

A su vez, si las pautas de movilidad se encuentran fuertemente determinadas por el tipo de relaciones laborales predominantes, existen otros elementos determinantes de la movilidad laboral que derivan de la chances diferenciales de sobrevivencia de las unidades productivas de acuerdo con su escala, siendo que estudios recientes sobre demografía de firmas han revalorizado el "tamaño de las firmas" como un elemento central en la determinación de los flujos del empleo (generación y destrucción de puestos).

Por último y fundamentalmente, se carece de modelos generales más complejos para la estratificación del empleo en el marco de la heterogenedidad de comportamientos de las firmas, y del aún insuficiente el conocimiento empírico de base sobre las transformaciones recientes en las políticas de empleo de las firmas según sectores y tamaños. Frente a estas dificultades y según la información disponible en la EPH los cortes para el análisis comparativo se aplican exclusivamente al tamaño del establecimiento, definiendo los siguientes cortes:

Asalariados en grandes establecimientos: establecimientos con 101 empleados y más

Asalariados en establecimientos medianos: Establecimientos con 26 a 100 empleados

Asalariados en pequeños establecimientos: Establecimientos de 6 a 25 empleados.

(2) LOS ESTUDIOS DE PANEL

Los abordajes longitudinales de panel constituyen una de las formas no experimentales[46] de estudios explicativos y evaluativos del cambio. En sentido estricto los estudios de panel se basan en la recopilación de información sobre una serie de preguntas que coinciden parcialmente en la misma muestra de N elementos, en dos o más oportunidades (Leninger y Warwick, 1978). A partir de este tipo de estudios es posible conocer los cambios brutos o individuales ocultos detrás de un cambio neto y, de este modo, captar la dinámica de las relaciones y la causalidad. Sin embargo es pertinente destacar que los estudios de panel no esclarecen de por sí los procesos que intervienen entre la condición y las consecuencias (Lazarsfeld, 1985); y es la interpretación de los resultados la que otorga esta comprensión sobre "causas".

En sociología estos desarrollos tuvieron como primer origen los estudios sobre las decisiones de votos y sobre la dinámica psicológica de los comportamientos de comunicación (Lazarsfeld y Fiske, 1938), presentándose como superadores de efectos perturbadores de los experimentos de laboratorio. Paralelamente, en el campo de la economía se fueron desarrollando los llamados "análisis de los procesos" en el estudio de los fenómenos dinámicos como por ejemplo el estudio de los ciclos y del crecimiento económico. Actualmente, los estudios de panel se encuentran muy difundidos y muchas de las encuestas oficiales de hogares prevén en su diseño la posibilidad de realizar paneles de seguimiento.

El *diseño clásico del planteamiento de un estudio de panel* (Lipset, *et al*., 1985) queda resumido en los siguientes puntos :

1) En términos clásicos los modelos de panel se organizan en función de una o más variables criterio (variables sobre la cual se intentan medir los cambios de posición en el tiempo) y variables cualificadoras constantes y variables, las que permiten subdividir los resultados para que éstos adquieran significado y relacionar los cambios de distintas variables a través del tiempo.

2) El primer insumo básico de los estudios de panel son las tabla de rotación ó matrices de transición. Una tabla de rotación no es más que una superficie de distribución de dos variables (la variable criterio en *t* y la variable criterio en t+1), que puede ser descripta de diferentes maneras. La población que se ubica en la diagonal es la que permanece constante en *t* y t+1; y el resto de las posiciones observadas en la tabla son productos de cambios de posición entre *t* y t+1. Cabe aclarar que parte de esta rotación se asocia a un gran número de movimientos que se compensan, marcando con esto que el nivel de rotación es distinto al nivel de cambio neto. En efecto las distribuciones marginales podrían mantenerse inmóviles, a pesar de producirse un gran número de variaciones internas compensadoras. De estas matrices de

[46] Otro tipos de diseños no experimentales vinculados al estudio del cambio, son las *muestras sucesivas independientes* sobre una misma población en momentos diferentes del tiempo, generalmente utilizados para estudios de tendencia, y los *estudios retrospectivos* que enfrentan el problemas de la recordación y la sobrecarga en los cuestionarios (Leninger y Warwick, 1978).

transición surge la información sobre el cambio bruto, también llamado individual, micro o interno. Por otra parte, a través de la media de estos cambios brutos de los individuos, se puede estimar el cambio neto, medio o externo : $\Sigma = (x_{i2}-X_{i1}) /n$ = (media de X_2 – media de X_1).

4) Un análisis más profundo consiste en estudiar en grupos diferenciados (con la ayuda de la teoría y la información recogida en el tiempo *t*) el cambio que puede producirse en el criterio a medir, entre los tiempos *t* y t+1. Este tipo de análisis, denominado por Lipset, Lazarsfeld, Barton, y Linz (1985) "análisis del cambio cualificado" constituye el principal tipo de resultado de los estudios de panel. En concreto se construyen matrices de transición de estado para distintos subgrupos definidos a través de las variables cualificadoras, y luego se comparan los porcentaje de estabilidad y cambio que presenta la variable-criterio en los distintos grupos.

(3) ESTUDIOS LONGITUDINALES DE PANEL EN BASE A LA EPH-INDEC

Conforme los mercados de trabajo se vieron afectados por la flexibilización y precarización, crecieron a nivel mundial las presiones sobre los sistemas de producción de información socio-laboral para generar datos sensibles a los cambios brutos que se producen en el mercado de trabajo. Estas demandas tendieron a canalizarse a través de la confección de bases de seguimiento longitudinal con base en las encuestas permanentes de hogares (en muchos casos a partir del rediseño de las muestras) y más acentuadamente en los últimos años, a partir de la generación de datos longitudinales en base a datos sobre la firma o el establecimiento como la unidad de relevamiento y en muchos casos también como unidad de análisis (Castillo, *et al.,* 2002, 2003).

En la Argentina la generación de estadísticas oficiales de flujo sobre el empleo es muy reciente, y ha tenido como principal impulsor de estos desarrollos al Ministerio de Trabajo. A fines de 1995 el MTSYS implementó la *Encuesta de Indicadores laborales* (EIL) con el propósito de captar mensualmente las altas, bajas y rotación de la mano de obra, la cantidad de horas trabajadas y la forma bajo la cual está contratado el personal. Sin embargo la encuesta sólo cubre una muestra de empresas privadas registradas en el Sistema de Seguridad Social con más de diez empleados, ubicadas en el Gran Buenos Aires, Gran Córdoba y Gran Rosario. A partir de 2004 el MTSYS comenzó a publicar datos oficiales provenientes de la *Base de Datos para el Análisis Dinámico del Empleo* (BADE) construida a partir de los registros administrativos del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP)[47], con cobertura total del empleo registrado. Pero no obstante la potencialidad de los instrumentos orientados a monitorear el impacto de la demografía de empresas sobre la creación y destrucción de empleo, a través de ellos no es posible conocer las características socio-demográficas de la oferta de trabajo, al tiempo que sólo se accede al empleo registrado. Por último estas fuentes de información son de uso interno del Ministerio, no encontrándose a disposición de la comunidad académica.

Respecto a la Encuesta Permanente de Hogares (EPH-INDEC) cabe indicar que es la única encuesta permanente en América Latina que desde su implementación en 1974, posibilita el seguimiento longitudinal de panel[48] (Torrado,1983). Sin embargo el programa no ha tenido ni tiene como objetivo la generación de datos longitudinales, y la totalidad de información que publica es de corte transversal[49]. A partir de mayo de 1998, el INDEC comienza a publicar las "bases usuarios" (BUA-EPH) con el código que permite la identificación de casos para el

[47] La "Base de Datos para el Análisis Dinámico del Empleo" (BADE) desarrollada por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS), a partir de los registros de la Seguridad Social, incluye el empleo asalariado registrado en todo el país, que representa aproximadamente 36% del empleo total y el 50% del empleo asalariado total. (Castillo; Cesa; Filippo; Rojo Brizuela; Schleser y Yoguel; 2002; 2003)

[48] Este tipo de Encuestas comienzan a desarrollarse a mediados de la década de 1960 en América Latina teniendo con objetivo central obtener información sobre la fuerza de trabajo y el desempleo; pero puede decirse que recién en 1975 logran afianzarse en la región. Hasta principios de los '80, la única Encuesta de Hogar en América Latina cuyo diseño permitía el seguimiento de panel era la Argentina. (Torrado, 1983)

[49] No obstante esto la metodología de panel se utiliza al interior del organismo como un procedimiento de rutina para el control de calidad de la información (Lavergne, 1996)

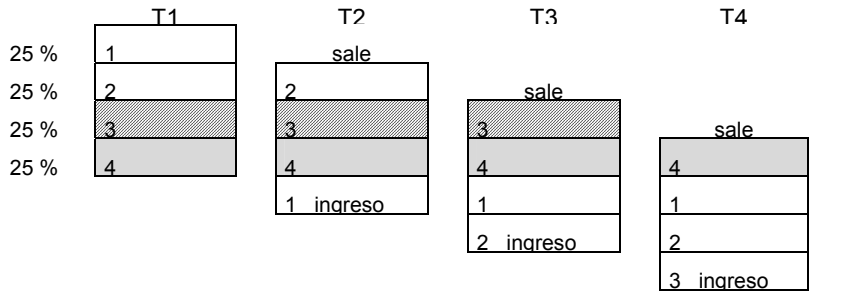
seguimiento longitudinal, y de este modo abre la posibilidad de desarrollar por fuera del organismo, investigaciones con datos de panel.

Tanto por el reciente aprovechamiento del diseño muestral de la EPH-INDEC para la confección de bases longitudinales de panel como por la ausencia de especificaciones oficiales sobre este tipo de procedimientos, los trabajos de investigación que en la Argentina aplicaron esta metodología, se constituyen en antecedentes metodológicos de la presente investigación (Cerrutti, 2000; Beccaria y Maurizio, 2002, 2003, 2004; Lavergne, Herrero y Catanzaro, 1996, entre otros).

En primer lugar es oportuno reseñar aquí las características de la muestra de la encuesta que hacen posible el seguimiento longitudinal de panel. La EPH-INDEC posee un sistema de rotación por el que en cada onda se renueva una cuarta parte de la misma. Esta actualización del 25% de la muestra de población a encuestar en cada operativo responde al objetivo de evitar altos niveles de rechazo entre los entrevistados. A su vez cabe indicar que la distribución de los estratos de la muestra es similar en los 4 grupos de rotación; sin esta condición las estimaciones efectuadas sobre la población apareable, no serían representativas de la totalidad de la población. La parte común de muestra que sobrevive puede aparearse dada la existencia de un mismo código de identificación[50] para los individuos en las 4 ondas que permanecen dentro de la muestra.

El procedimiento de panel con EPH implica pérdidas sustanciales de casos de la muestra; dada la renovación de una cuarta parte de la misma en cada relevamiento, por tanto; 1) cuando los enlaces se efectúan entre ondas consecutivas la pérdida involucra a un 25% de la muestra; 2) cuando dicho procedimiento se realiza a dos ondas de distancia, un 50%; 3) por último, cuando se pretenden seguimiento a lo largo de 4 ondas la pérdida es de un 75% de la muestra.

SISTEMA DE ROTACIÓN



A su vez, debe considerarse que existe una pérdida adicional de muestra producida por la falta de respuesta, errores en los códigos de identificación y el hecho de que la EPH-INDEC no

[50] CODUSU: número único de identificación que permite relacionar un hogar a lo largo de las cuatro ondas en que participa la vivienda en la muestra; siendo a su vez diferenciados los individuos por el NUMERO DE COMPONENTE. El matching se efectúa a nivel de cada aglomerado.

sigue a los individuos sino a las viviendas, produciéndose de este modo una pérdida por las altas y bajas de personas en los hogares colaboradores y por el cambio del grupo familiar que habita una vivienda[51] (Lavergne, Herrero y Catanzaro; 1996).

Dada esta serie de cuestiones, es recomendable desagregar la menor cantidad posible de sub-grupos y verificar el comportamiento de variables de interés en los casos perdidos en relación a la distribución de los que quedan en el panel para conocer los posibles sesgos en la pérdida de casos no planificada en el diseño de rotación; y de éstos últimos respecto de la totalidad de casos de las ondas apareadas (verificación de la perdida por rotación de la muestra).

Asimismo las conclusiones que puedan derivarse de los estudios de panel con EPH, sobre todo en cuanto a relaciones causales, enfrentan el problema de los comportamientos interondas no captados en las mediciones observadas (Lavergne, Herrero y Catanzaro, 1996). Una solución parcial aplicada al problema particular de las rotaciones laborales inter-onda, es el trabajo con la variable retrospectiva "antigüedad" (Beccaria y Maurizio, 2003; Hopenhayn, 2001). Sin embargo esta variable presenta serios problemas de consistencia.

En relación a la utilización de factores de expansión referidos a poblaciones con características de dos o más ondas; se recomienda (Lavergne, Herrero y Catanzaro, 1996) utilizar los factores de expansión de la onda más antigua cuando se trata de análisis de evolución (hacia adelante); y la onda más actual cuando se trata de estudios de procedencia (hacia atrás). Sin embargo resta mencionar que este procedimiento es imprescindible cuando se trabaja con valores absolutos y, menos relevante, cuando se trabaja con porcentajes.

En cuanto a los diseños para la confección de bases de panel de EPH, se encuentran diversas variantes dentro de los antecedentes. La mayor parte de los estudios descriptivos sobre trayectorias laborales recurren al seguimiento longitudinal de ondas consecutivas o a la comparación anual (octubres-octubres o mayos-mayos), sin observación intermedia. Debe recordarse que más allá de la pérdida de muestra por el sistema de rotación, si se enlazan más de 2 ondas se multiplican las variables criterios (t, t+1, t+n), produciéndose una mayor desagregación de las categorías de análisis.

Cuando se efectúan seguimientos de más de dos ondas es usual recurrir al agregado de varios paneles en una única base. Este tipo de procedimiento en general responde a la necesidad de realizar los análisis estadísticos sobre una mayor cantidad de casos que las que permitiría un sólo panel simple (Cerrutti, 2000; Beccaria y Maurizio, 2002), pero implica asumir que se consideran simultáneamente las transiciones de individuos que ingresaron a la muestra en momentos diferentes, pero cercanos en el tiempo.

[51] Si bien el INDEC, advierte sobre la posible introducción de sesgos diferenciales en las perdidas, no se han desarrollado mediciones específicas ni dentro del propio organismo ni entre los investigadores usuarios que permitan su estimación.

(3) DISEÑO E INDICADORES DE LA PRESENTE INVESTIGACION :

Para el presente estudio la variable-criterio clasifica la posición laboral de la fuerza de trabajo. La variable clasificatoria principal, responde a la periodización de los cambios en las condiciones económico-institucionales en las que opera de demanda de empleo al interior del período abordado. Luego se incluyen variables clasificatorias constantes y variables vinculadas al control de los perfiles laborales, las características de los puestos y las actividades económicas.

Para el diseño de las bases de panel se construyeron paneles de ondas consecutivas (Mayo-Octubre y Octubre-Mayo) y luego se agregaron paneles consecutivos (Mayo-Octubre y Octubre-Mayo), tanto para simplificar la comparación de períodos como para lograr una mayor cantidad de casos.

En ANEXOS puede consultarse información sobre pérdida de casos relativa a la rotación muestral y a la no coincidencia de atributos socio-demográficos. A su vez, se presenta la distribución de las variables de interés en la muestra total y en las fracciones de la misma utilizadas en la confección de los paneles, para evaluar la presencia de sesgos.

Los indicadores utilizados para medir la movilidad se construyeron en función de la distribución por celdas de los absolutos en las matrices de transición, y a partir de una adaptación de la metodología utilizada por la Encuesta de Indicadores Laborales (EIL-MTSS) para la construcción de indicadores de flujo, a saber: Tasa de salida y Tasa de Entrada y Rotación.

Estos indicadores permiten a su vez, una transposición fácil a indicadores de cambio neto. Esto es que podemos reconstruir la pérdida o ganancia de efectivos en una determinada categoría en función del balance entre los flujos de entrada y de salida con otras categorías (Tasa de entrada – Tasa de salida = balance neto). Por su parte la estimación de los niveles de rotación consisten en un promedio simple de las tasas de entrada y de salida.

Tasa de Entrada (TE) total de ingresantes a una determinada posición / stock inicial en dicha posición (o sobre el total poblacional).

Tasa de Salida (TS): total de trabajadores salientes de una determinada posición / stock inicial en dicha posición (o sobre el total poblacional).

Rotación (R): Promedio simple de la tasa de entrada y salida

Balance (B): Tasa de Entrada –Tasa de Salida

Cuando las tasas de entrada y salida están normalizadas sobre el N poblacional, el balance neto es equivales a las diferencias en puntos porcentuales en la tasa de empleo entre ty t+1.

A modo de ejemplo en la Tabla (A) se analizan los intercambios entre la ocupación y la no ocupación para el total de personas residentes en el AMBA de entre 18 y 65 años que han

podido matchearse en el panel y ser clasificadas según los atributos que intervienen en el análisis. Dado que las estimaciones se encuentran normalizadas sobre el N total de casos, resulta que la resta entre la tasa de entrada y de salida, es equivalente a la resta entre las tasas de empleo tradicionales para t y t+1 (calculadas sobre la porción de muestra del panel). De modo que se llega a un mismo resultado pero conociendo los niveles de rotación que dan lugar a dicho balance en términos de cambios netos.

Tabla (A):
Ejemplo: Intercambios entre la ocupación y la no ocupación (desocupación + inactividad).
Total de personas de 18 a 65 años, GBA 1993-2003.

	Cortes transversales			Datos de panel		
	Tasa de empleo en t	Tasa de Empleo en t+1	diferencias de stock	Tasa de Entrada a la ocupación (TE)	Tasa de Salida de la ocupación (TS)	Balance TE-TS
M93-94	61.1	60.4	-0.7	6.7	7.5	-0.7
M94-95	59.6	58.0	-1.6	6.2	7.9	-1.7
M95-96	56.6	56.7	0.1	7.0	6.9	0.1
M96-97	55.7	56.9	1.2	8.1	6.9	1.2
M97-98	59.8	60.7	0.9	7.5	6.6	0.9
M98-99	60.8	60.8	0.1	7.4	7.5	0.1
M99-00	60.1	60.0	- 0.1	7.4	7.5	-0.1
M00-01	58.7	59.7	1.0	8.5	7.5	1.0
M01-02	57.1	54.6	-2.6	7.3	9.9	-2.6
M02-03	55.8	59.2	3.4	10.5	7.1	3.4

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

CAPITULO Nº5

LA ESTRATIFICACIÓN DEL EMPLEO

(1) PRESENTACIÓN.

Tal como fuera indicado el estudio empírico se basa en la combinación de datos de stocks y de flujo para conocer la diferenciación de las posiciones laborales y los patrones de movilidad y segmentación laboral. A efectos de ordenar la evidencia empírica construida, en este primer capítulo se presentan datos descriptivos de stocks que procuran consistir la estratificación efectuada y conocer los cambios netos del empleo durante el período abordado.

Aun cuando los trabajos de investigación sobre el SIU introduzcan algunas variantes en las formas de estimar el volumen y composición del sector (Monza, 2000; Beccaria, Carpio y Orsatti, 2000; Cimillo, 2000; SIEMPRO, 2001, entre otros), existe sobrada evidencia respecto a que dicha clasificación –aunque no agote ni circunscriba los problemas del empleo, o pueda incluir franjas de empleo no caracterizables como informales- organiza polarmente el agregado de empleo urbano, observándose diferencias en todos los parámetros de comparación respecto del agregado de empleo clasificado como formal. Esto es, que se observan diferencias en los ingresos, en el acceso a beneficios sociales, en la estabilidad, en los perfiles laborales.

Dada la abundante literatura que brinda comparaciones entre el sector formal y el informal, y a efectos de no repetir información que se analiza posteriormente, se presentan aquí algunos indicadores promedios para el período 1993-2003, (Tabla B- al final del apartado):

- De acuerdo con la estimación efectuada para el período 1993-2003, el volumen medio del empleo en el sector formal es del 41% y en el sector informal del 38,3%. El resto del empleo urbano se distribuye en el servicio doméstico en hogares privados (con un peso del 7,5%) y en el sector público (13%).
- El sector formal está compuesto en un 90% por empleo asalariado, mayormente concentrado en la industria y sobrerrepresentado en las actividades vinculadas al transporte, almacenamiento y comunicaciones y en los servicios financieros, de seguros inmobiliarios y a empresas. En el sector informal por el contrario las actividades independientes representan el 58% del total de empleo del sector (50% cuentapropias y 8% patrones) y sólo el 42% es empleo asalariado. Las inserciones informales están fuertemente concentradas en el comercio, la construcción y los servicios sociales y personales, actividades que ofrecen nichos de mercado donde la escala de producción es menos relevante. A su vez, entre los

trabajadores del sector informal la incidencia de la subocupación horaria involuntaria es muy marcada (20% en relación al 7,8% registrada en el sector formal) y la proporción de puestos de trabajo no calificados es más elevada que en el sector formal (30% en relación al 18% en el sector formal).

- En cuanto al acceso a beneficios sin bien se produjeron cambios marcados a lo largo del período de estudio, en promedio a un 24% de la fuerza de trabajo del sector formal se inserta bajo relaciones laborales precarias (no se le efectúan descuentos jubilatorios). En el sector informal la incidencia de la precariedad alcanza al 66% de la fuerza de trabajo asalariada. De modo que la proporción de asalariados informales que goza de beneficios sociales vinculados al trabajo es menos de la mitad de la registrada entre los asalariados insertos en el sector formal.
- Respecto de la composición demográfica, si se excluye el servicio doméstico en hogares privados, no se observan diferencias por sexo entre la fuerza de trabajo formal e informal. Sin embargo en el sector informal se sobrerrepresentan los trabajadores en edades avanzadas. Este relativo envejecimiento de los trabajadores informales se explica por el componente no asalariado, dado que entre los asalariados de microempresas informales existe una sobrerrepresentación de jóvenes. El perfil educativo de la fuerza de trabajo inserta en el sector formal difiere del de la inserta en el informal. Un 57% de los trabajadores formales posee nivel medio completo o más, mientras que dentro del sector informal sólo un 36% de los trabajadores cuenta con el nivel medio completo, y un 40% sólo alcanza el nivel primario completo o incompleto (en relación al 25% de los trabajadores del sector formal). De modo que las características personales de los trabajadores informales difieren de aquellas que poseen los trabajadores ocupados en el estrato formal de la economía.
- Las características diferenciales de los puestos de trabajo así como los de la oferta laboral se expresan en fuertes diferencias de ingresos entre los trabajadores del sector formal y del informal. Los ingresos medios del sector informal representan en promedio alrededor de un 75% de los que perciben los trabajadores del sector formal. No obstante existen fuertes disparidades internas. Si se mantiene como unidad de referencia el salario medio formal, el ingreso del microempresario lo duplica, mientras que el salario informal y las remuneraciones de los cuentapropias se encuentran entre un 40% y un 30% por debajo de aquel.

Varias de estas diferencias se han profundizado a lo largo del período de estudio. Particularmente se han incrementado las brechas de ingreso (a fines del período de observación los ingresos informales sólo constituyen un 50% del de los formales) y se han segregado aún más los perfiles socio-demográficos. En esta mayor diferenciación, tal como se analizará, han tenido un peso importante los cambios de composición en las actividades por cuenta propia no profesionales.

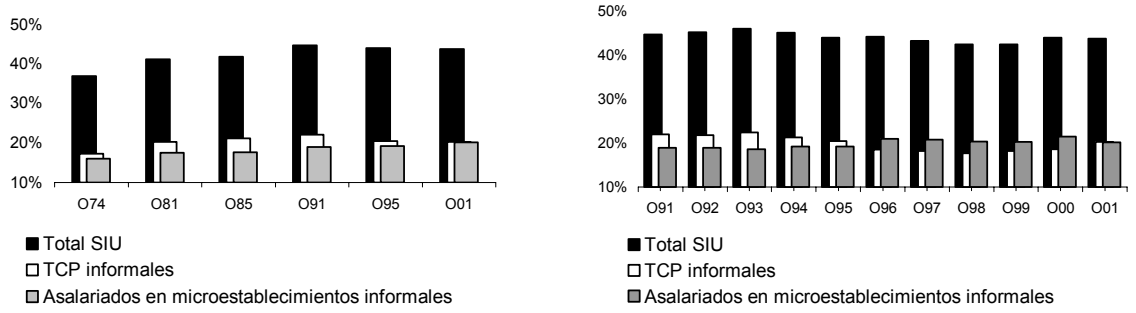
Más allá de esta caracterización general, en términos de evolución, el sector informal se mantuvo estable en su participación en el total del empleo en los noventa. A diferencia de lo

ocurrido en décadas anteriores, el deterioro de la situación laboral no fue acompañado de un incremento del empleo refugio en el sector informal (Gráfico Nº1). Esta situación anómala, es la que suscitó interpretaciones diversas sobre las transformaciones del sector informal frente a los cambios estructurales y la expansión de la oferta laboral en los noventa.

No obstante la mirada agregada oculta comportamientos bien diferenciados en los componentes del SIU: el empleo en la microempresa fue creciente a lo largo de todo el período, mientras que el cuentapropismo se redujo en términos absolutos durante el período 1995-1999, y fue solo hacia el final del período de la convertibilidad que logró recuperar posiciones.

Gráfico Nº1:

Participación del SIU, y sus componentes, en el total del empleo (en % sobre el tot. del empleo). GBA.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de EPH-INDEC (Ondas Octubre)

Por último si bien no constituyen objeto específico de análisis para este estudio ni el empleo en el sector público ni el servicio doméstico en hogares privados, cabe brevemente reseñar la evolución de tales componentes del empleo dado que en el análisis de las transiciones laborales estas categorías constituyen destinos posibles de la fuerza de trabajo aun cuando se las presente de forma agregada a otras o como categorías residuales (esto oportunamente será indicado).

Respecto al empleo en el sector público, durante el período de estudio el peso del mismo en el total del empleo en el AMBA es del 11,3%. En términos de evolución, el empleo público fue creciendo moderadamente en su participación a lo largo del período de estudio. Hasta 1995 su peso relativo es de 9,5% y a partir de allí crece alrededor de dos puntos, sosteniendo e incluso incrementando algo más su participación. Este sector es un fuerte demandante de trabajadores para puestos de calificación profesional, un 38% de la fuerza de trabajo posee título universitario o superior completo en relación al 20% de trabajadores con dicho nivel educativo en el total de puestos de trabajo en el sector formal. En términos de ingresos los empleados públicos se localizan algo por encima de la media salarial de los asalariados formales y aunque es alta la proporción de trabajadores con jornadas a tiempo parcial, éstas son de carácter

mayormente voluntarias. A lo largo del período de estudio, en el sector público también se incrementaron las posiciones no registradas, aunque la precariedad laboral no supera en ninguno de los años considerados el 9% del total de empleo en el sector.

El empleo que se deriva de la asignación de planes resulta recién registrable a partir de 1997 en el GBA. Esta asignación de planes responde a programas que financian la contratación por parte de municipios y ONGs de trabajadores por períodos cortos para realizar tareas de interés público. Ellos son incorporados a través de un régimen no laboral (no se los registra en la seguridad social ni están cubiertos por las normas protectorias). No obstante, es sólo con la implementación del Plan Jefas y Jefes de Hogar, en 2002, que la política activa de empleo del gobierno adquiere un peso importante en el mercado de trabajo, llegando a representar algo más de 6 puntos del total de empleo en el AMBA. La cobertura del Programa creció rápidamente en un período de tiempo relativamente breve para hacer frente a las crecientes dificultades sociales asociadas al aumento del desempleo que acompañó a la recesión iniciada en 1998 y que se agudizaron desde fines del 2001. Los grupos favorecidos por la política activa de empleo son ciertamente grupos que presentan dificultades importantes para insertarse en el mercado laboral. Entre los beneficiarios de planes de empleo, alrededor de un 16% no ha concluido el nivel primario y 41% sólo cuenta con el nivel primario completo, mientras que en el total de empleo privado la fuerza de trabajo sin nivel primario es de alrededor del 7%.

La participación del empleo en el servicio doméstico en hogares privados alcanza un 7,5% del total de empleo. Su participación es bastante estable a lo largo del período de estudio con un pico en 1993 (8%) y una caída en octubre de 2002 que la ubica en niveles del 6,7%. El ingreso promedio del servicio doméstico ($290) es el ingreso genuino más bajo de la distribución de ingreso. Sin embargo, este tipo de empleo femenino se caracteriza por la subocupación horaria, de modo de que en términos de ingreso horario no difiere significativamente de la asalarización informal, siendo incluso algo más elevado.

T A B L A B

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Participación en el empleo											
S. Formal	41.6	43.3	42.4	40.4	43.0	43.1	43.4	41.7	41.3	36.0	36.7
S. Informal	40.6	39.4	38.1	39.4	36.8	37.0	36.8	38.4	38.2	39.1	37.8
Servicio doméstico	8.1	7.7	7.8	7.9	7.7	7.2	7.5	7.3	7.1	6.7	6.7
S.Público	9.6	9.5	11.6	12.2	11.7	12.0	11.5	11.8	12.2	12.0	12.0
(planes de empleo)	0.1	-	0.0	0.1	0.7	0.7	0.9	0.8	1.3	6.2	6.2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
% de subocupados (-35 hs)											
S. Formal	5.2	5.5	7.1	7.7	7.6	7.4	8.2	7.6	9.2	10.5	9.9
S. Informal	11.6	12.9	18.3	20.1	17.2	19.0	21.1	21.6	26.0	27.9	26.9
% de trabaj. precarios											
Asalariados Formal	20.0	17.0	22.7	24.5	22.9	25.2	26.9	24.8	24.3	25.7	29.2
Asalariados Informal	65.5	53.0	65.5	66.7	68.0	67.0	67.9	67.5	70.6	68.3	67.0
% de puestos no calificados											
S. Formal	16.2	16.3	19.3	18.6	17.7	17.8	17.8	18.5	18.6	14.6	20.3
S. Informal	27.0	27.9	29.4	31.5	28.2	33.1	29.7	29.4	31.5	32.8	22.4
% de varones											
S. Formal	69.3	69.4	67.9	68.5	68.0	66.3	64.8	66.4	65.4	63.7	62.3
S. Informal	68.9	69.7	69.7	69.1	70.5	68.9	68.5	68.6	66.9	68.2	67.4
% de menores 24 años											
S. Formal	20.5	20.5	22.2	20.9	19.7	19.9	19.1	18.6	17.1	15.0	14.8
S. Informal	19.5	19.7	21.5	20.6	19.4	19.7	19.6	17.2	17.3	18.3	16.5
% trabaj. de 45 a 65 años											
S. Formal	28.3	25.8	24.2	25.7	28.7	25.8	28.3	26.5	27.6	26.4	28.6
S. Informal	31.6	33.6	31.0	32.5	33.5	34.3	33.2	32.9	36.2	33.7	33.5
% de hasta nivel primario											
S. Formal	32.1	31.7	31.8	28.3	26.9	25.5	23.3	23.1	22.6	16.1	18.9
S. Informal	41.8	43.3	40.9	41.6	41.5	38.0	39.5	38.0	39.5	37.5	36.9
% de secundario incompleto											
S. Formal	19.5	18.8	17.5	19.4	18.2	18.8	18.1	18.1	15.2	16.1	13.3
S. Informal	23.3	22.4	23.8	22.3	24.7	26.7	23.4	24.9	22.1	22.8	23.2
% de secundario completo											
S. Formal	19.2	19.8	18.0	19.8	20.2	18.8	19.9	20.6	21.5	21.7	21.6
S. Informal	18.8	20.1	17.6	20.6	17.3	19.9	21.3	20.6	19.5	20.4	21.1
% Sec. completo y más											
S. Formal	29.2	29.6	32.7	32.5	34.6	36.9	38.7	38.2	40.8	46.0	46.2
S. Informal	16.1	14.3	17.7	15.5	16.5	15.5	15.8	16.5	18.8	19.3	18.8
Ingresos medios mensuales (en $)											
S. Formal	884	913	909	890	888	992	923	918	924	931	903
S. Informal	662	709	621	579	565	578	530	531	477	454	470
Patrones Formales	2,564	2,355	2,438	2,541	2,481	3,026	2,645	2,289	2,456	2,557	2,315
Patrones Informales	1,401	1,572	1,426	1,409	1,262	1,358	1,225	1,056	987	1,051	1,294
Cta. Propia formales	1,586	1,743	1,654	1,585	1,729	2,066	1,712	1,721	1,811	1,520	1,681
Cta. Propia informales	665	714	618	593	590	584	520	530	448	435	444
Asalariados Formales	759	798	769	747	749	814	789	802	786	791	772
Asalariados informales	509	546	489	465	442	469	453	469	437	404	412

Fuente: Elaboración propia en base a datos de EPH-INDEC (Ondas Octubre período 1993-2002; y Mayo para 2003)

(2) LA HETEROGENEIDAD INTRASECTORIAL

En el anterior apartado pudo evidenciarse que en el sector informal, las oportunidades de ingresos son menores, las jornadas laborales involuntariamente reducidas son más frecuentes y los perfiles laborales menos educados que en el sector formal. No obstante, y tal como fuera destacado la conceptualización dual puede resultar una simplificación inadecuada. Por tal motivo se explorar aquí la continuidad-discontinuidad de las condiciones y características del empleo estratificando también el empleo al interior del sector formal.

Concretamente, en este apartado se procura revisar la tipología original formal-informal, a la luz del reconocimiento de la heterogeneidad intrasectorial.

En tal sentido, y siguiendo un criterio análogo al aplicado a la operacionalización de la división original[52], se utiliza el tamaño del establecimiento para jerarquizar el empleo formal (Ver capitulo N.4). Se busca entonces conocer si las condiciones de empleo en la microempresa informal -considerada como reservorio del SIU pero a la vez su fracción más "formalizada"- son diferentes de las presentes en los establecimientos pequeños del sector formal. Asimismo se evalúa si estas diferencias son distintas de las que se producen por ejemplo entre un pequeño establecimiento formal y otro de tamaño medio o grande del sector.

Un segundo problema que nos ocupa en este apartado es la heterogeneidad y diferenciación de los trabajadores independientes[53]: posiciones por cuenta propia y patrones. En este caso la indagación apunta a explorar la continuidad-discontinuidad entre los rasgos de las actividades por cuenta propia no profesionales y los de los microestablecimientos. Específicamente nos preguntamos en qué medida las actividades por cuenta propia no profesionales pueden considerarse potenciales microempresas ó si cada tipo de actividad tiene una estructura y génesis diferenciada. Por último interesa poner en relación las actividades independientes del SIU con las posiciones asalariadas formales (y sus estratos) para conocer si en términos agregados las primeras pueden resultar una opción superadora de los ingresos y condiciones laborales presentes en los distintos estratos formales o, un tránsito laboral descendente.

[52] Para el período abordado, una estratificación más completa del agregado formal implicaría el reconocimiento de un primer nivel de estratificación vinculado a la división sectorial del trabajo, entre otros aspectos, por el impacto diferencial de la apertura sobre las distintas actividades, por la existencia de diferencias en la tecnología media predominante en cada rama (Castillo y otros, 2002; Yoguel, 2000) y por el avance de procesos de "segmentación vertical" al interior de los establecimientos más grandes los que también habrían recurrido a formas de flexibilizar-desestabilizar ciertas franjas del empleo (Esquivel, 1997). Sin embargo, se carece de modelos generales más complejos para la estratificación del empleo en el marco de la heterogeneidad de comportamientos de las firmas, y del aún insuficiente el conocimiento empírico de base sobre las transformaciones recientes en las políticas de empleo de las firmas según sectores y tamaños.

[53] Tanto por cuestiones empíricas como por relevancia teórica, estas posiciones no suelen ser estudiadas dentro del segmento formal de la economía, sino en su carácter de inserciones informales

2.1. Las posiciones asalariadas:

En el total del empleo y en términos medios para el período abordado 1993-2003, los puestos asalariados en el sector privado representan un 53%. Analizando su distribución según las escalas de los establecimientos, se observa que sólo un 20% se corresponde con inserciones en establecimientos grandes (de más de 100 empleados); otro 20% se inserta en establecimientos de tamaño medio (26 a 50 empleados y 51 a 100), y el 60% restante se divide por mitades entre las pequeñas empresas formales (6 a 25 empleados) y las microempresas informales (5 o menos). De modo que, en este contexto de pequeña escala –rasgo que ha caracterizado el desarrollo local desde los inicios de modelo de sustitución de importaciones- cabe situar a la microempresa informal como *el último eslabón* de una economía heterogénea.

En términos de evolución, las microempresas tendieron a crecer en términos absolutos más que cualquier otro tramo de empresas, seguidas por las empresas más pequeñas formales. Por el contrario las empresas medianas y grandes tendieron a reducirse particularmente hasta 1996, y luego nuevamente a partir de 2001.

El dinamismo del empleo en la microempresa informal fue claramente uno de los factores explicativos del aumento general de la precariedad e inestabilidad del empleo asalariado durante la apertura económica de los noventa, dada la flexibilidad "natural" del empleo en este tipo de unidades productivas menos estructuradas. A su vez este crecimiento suscitó interpretaciones vinculadas a la integración productiva de la microempresa informal a circuitos dinámicos del capital, en el contexto de la desverticalización de la producción y los servicios en las empresas de mayor tamaño.

Cuadro Nº1.
Composición y evolución del empleo asalariado privado según tamaño del establecimiento (en % total asa. privados). GBA, 1993-2003.

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
En % sobre tot .asal. privados											
Hasta 5	28,3	28,5	28,5	32,7	29,8	30,1	29,0	31,2	29,8	34,4	31,7
6-25	29,8	30,6	33,4	30,8	29,0	30,7	30,7	30,2	29,5	25,8	28,7
26-100	21,6	21,6	19,9	18,9	21,1	19,2	20,3	19,4	19,8	20,3	21,6
101 y más	20,4	19,3	18,1	17,7	20,0	20,0	19,9	19,1	20,9	19,5	18,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Evolución base 100=1993											
Hasta 5	-	103,4	98,5	112,3	117,5	120,9	116,2	122,6	107,2	119,0	116,4
6-25	-	105,2	109,4	100,3	108,3	117,0	116,5	112,7	100,8	84,4	100,0
26-100	-	102,2	89,9	84,7	108,9	100,6	106,5	99,9	93,6	91,8	103,5
101 y más	-	97,3	86,7	84,2	109,6	111,5	110,9	104,3	104,7	93,5	91,7
Total	-	102,4	97,5	97,0	111,3	113,4	113,1	111,0	101,8	97,6	103,7

Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC- (Período 1993-2002, onda Octubre; y 2003, onda Mayo)

La distribución sectorial del empleo asalariado privado por ramas de actividad muestra algunas diferencias según las escalas. Esta situación está vinculada a los costos de entrada a las actividades y a las características de los mercados en las que pueden competir las unidades productivas de acuerdo a su tamaño.

Un primer corte significativo refiere al nivel de participación diferencial en las actividades de la industria manufacturera. Mientras que al principio del período de observación, cada uno de los estratos formales concentra más de un tercio de su empleo en la manufactura, sólo un quinto del empleo de las microempresa es empleo manufacturero. Las actividades específicas, a su vez, difieren. La presencia de la microempresa en la industria esta estrechamente vinculada a la industria textil y en menor medida a la industria de productos metálicos, maquinarias y equipos. A medida que aumenta el tamaño del establecimiento va disminuyendo el peso de los textiles, crece la participación de la industria de metálicos y fundamentalmente crece la industria de alimentos, bebidas y tabacos y la de productos químicos.

Un segundo elemento diferenciador se da en torno a las actividades vinculadas al comercio, los restaurantes y hoteles. Los pequeños establecimientos formales e informales comparten un peso considerable en este tipo de actividades, siendo minoritarias entre las unidades más grandes. La microempresa, sin embargo, está mayoritariamente volcada al comercio minorista (62%), y las pequeñas empresas formales dedicadas a la actividad al resto de las actividades, en particular el comercio al por mayor (42%). También la participación de los pequeños establecimientos formales e informales es importante en los servicios sociales, comunitarios y personales, y en la construcción aunque este tipo de actividad –sin bien creciente a lo largo del período- tiene un peso muy reducido en el total del empleo (de alrededor del 6% a lo largo del período de estudio).

En los servicios en general, y en el transporte, almacenamiento y comunicaciones, se observan pequeñas diferencias[54] en la participación de los establecimientos según su tamaño, pero en general la distribución tiende a ser más homogénea.

En términos de evolución se observa que en el contexto general de pérdida de empleo en la industria manufacturera -la que se estima cayó a una tasa promedio anual de 2,2% en el período 1991-1999- la microempresa informal tiende a mantener posiciones logrando con esto un incremento en su participación relativa dentro de una actividad en la que históricamente su peso fue reducido (esto también se refleja en los datos para patrones informales). De modo que la caída global del empleo manufacturero, es caída de empleo formal y en forma homogénea por tamaño de establecimientos dentro del sector formal.

[54] Los grandes establecimientos tienden a sobrerepresentarse en las actividades vinculadas al transporte, almacenamiento y comunicaciones, y en los servicios financieros, de seguros, inmobiliarios y a empresas; mientras que los establecimientos de tamaño medio observan una participación relativa importante en las actividades vinculadas a los servicios sociales, comunitarios y personales, las que fueron crecientes a lo largo del período de estudio.

La caída de la ocupación en la industria manufacturera durante la convertibilidad estuvo principalmente concentrada en los cuatro años comprendidos entre 1993 y 1996. En este comportamiento operaron los procesos de reconversión difundidos en una variedad de actividades industriales; entre estos, el reemplazo parcial de proveedores internos por externos (componentes importados) que produce un debilitamiento de las cadenas productivas y de las relaciones de compraventa entre las firmas grandes y las de menor tamaño relativo (Yoguel y Rabetino, 2000: 258), y la externalización de las actividades de servicios: mantenimiento, limpieza, seguridad, publicidad, capacitación y marketing (Kosacoff y Gómez, 2000: 287).

La creación neta de empleo formal e informal se concentró en los servicios y en menor medida, en la construcción. A su vez el sector formal observó cierta tendencia creciente en las actividades vinculadas al comercio, restaurantes y hoteles; en particular, las medianas empresas (26-100) se habrían volcado en mayor medida a estas actividades.

Aunque puede concluirse que lo que distingue a la microempresa del resto de los estratos formales es su subrepresentación relativa en la industria manufacturera y su sobrerrepresentación en el comercio, los nichos de mercado para las unidades informales son variados y muestran continuidad con las actividades independientes del sector informal, como con las pequeñas empresas formales. A su vez interesa destacar que:

- En particular para las actividades vinculadas a los servicios a empresas -las que ha sido mencionadas en las hipótesis sobre procesos incipientes de subcontratación hacia la microempresa informal en el área de limpieza y seguridad[55] - las evidencias parecen confirmar cierto incremento en la participación de la microempresa informal. Sin embargo el peso de estas actividades no supera en ninguno de los años considerado el 10% del empleo asalariado informal y frente a esta situación es difícil suponer que este tipo de servicios le imprima al segmento en su conjunto una dinámica distinta y mayormente articulada al sector más dinámico. A su vez, si hay que destacar actividades en las que el incremento de la participación de la microempresa fue intenso, éstas son las de los servicios sociales y personales, el transporte y servicios conexos al transporte y comunicaciones[56].
- Por otra parte, un dato poco destacado en la literatura es que el sostenimiento, incluso leves incrementos, del empleo microempresario en el comercio se da junto a la pérdida de

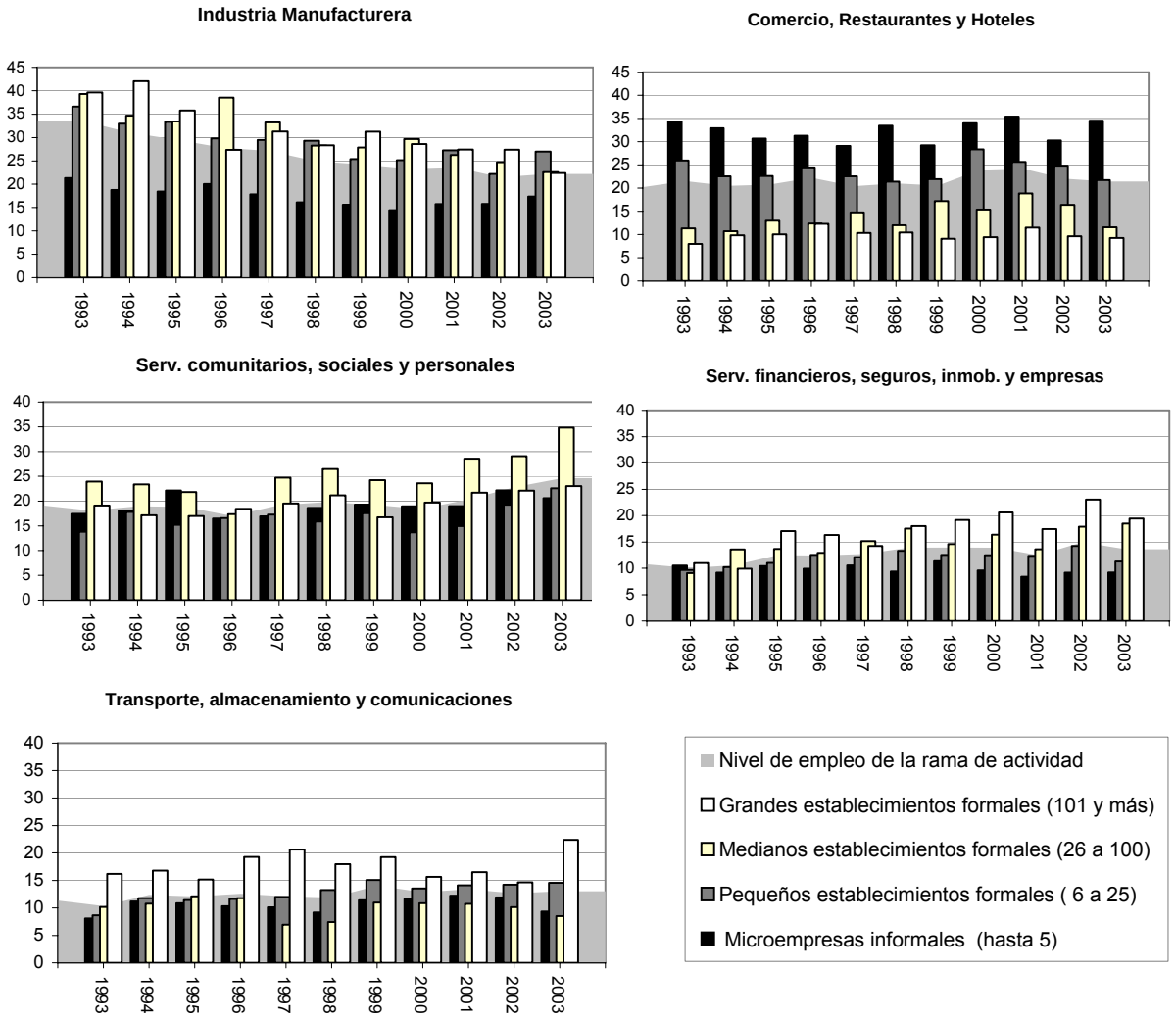
[55] Con esto nos referimos a los trabajos de Beccaria, Carpio y Orsatti, 2001, donde para dar cuenta de las transformaciones que sufre el sector microempresario informal se postula -entre otras hipótesis de trabajo- que en el contexto de externalización, terciarización y subcontratación que caracterizó la operación de un conjunto de firmas durante el período -vinculado a factores tecnológicos y en general a la búsqueda de una mayor flexibilidad productiva y ocupacional formales-, se habría dado una mayor demanda desde el sector formal hacia la pequeña producción dada su flexibilidad natural y los costos reducido de sus operaciones, destacándose a su vez que estos fenómenos básicamente se concentran en actividades como la limpieza y la seguridad.

[56] Estas últimas abren nuevamente preguntas sobre procesos vinculados a la externalización de actividades de las empresas más grandes, en la medida que crecen servicios como las "mensajerías" dedicadas a tareas realizadas previamente por cadetes de las empresas.

empleo por cuenta propia en dicha rama[57]. Cabe entonces preguntarse si, en el contexto de concentración del comercio (aparición de grandes cadenas de comercialización), el proceso de adaptación del comercio minorista no llevó también al traspaso de cuentapropias a microempresarios, por ejemplo a partir de la incorporación de dependientes asociados a estrategias de competencia tales como servicios por 24hs y delivery, minimercados.

Gráfico Nº2:

Participación de los establecimientos según tamaño, por rama de actividad.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC- (Ondas Octubre 1993-2002, Mayo 2003)

*Para la Rama comercio, restaurantes y hoteles, los estratos medianos y grandes de empresas, presentan error relativos de estimación superiores al 10% (12% y 15% respectivamente). La rama 'Transporte, almacenamiento y comunicaciones' y 'Servicios financieros, de seguros, inmobiliarios y a empresas' también presentan errores relativo superiores al 10%, en este caso para todos los estratos. No se presente datos sobre construcción dado que los coeficientes de variación por tamaño son sumamente elevados.

[57] Si bien para los patrones de pequeños establecimientos la cantidad de casos no habilita a extraer conclusiones, existen pequeños reflejos estadísticos de que cuando más se reduce la participación del cuentapropismo en el comercio más tiende a elevarse en términos relativos entre los patrones.

En cuanto al tipo de tareas, en las empresas de hasta 25 empleados y con más fuerza dentro de la microempresa informal se subrepresentan las tareas administrativas-contables lo que constituye un indicador de menores grados relativos de formalización-burocratización de la gestión de este tipo de unidades productivas. En términos de evolución, estas tareas fueron crecientes en el sector más estructurado y en particular en las pequeñas y medianas empresas, mostrando por oposición cierto estancamiento en los microestablecimientos informales.

En cuanto a la calificación de los puestos de trabajo, en términos medios para el período un 36% de los puestos de trabajo son no calificados[58] en la microempresa informal, mientras que en las empresas de 6-25 empleados los puestos no calificados representan el 24%. Por su parte, en las empresas medianas los puestos no calificados descienden al 17% y en las grandes al 15%. La diferencia en estas últimas está dada por el incremento relativo del peso de los puestos de calificación profesional, los que a su vez se fueron incrementando a lo largo del período de estudio.

La precariedad laboral medida a partir del descuento jubilatorio muestra quiebres importantes en la distribución del empleo según tamaño del establecimiento. En primer lugar parece consistir la división formal-informal, pero al mismo tiempo marca que en las unidades productivas formales pequeñas la precariedad laboral más que duplica la presente en las intermedias y grandes. En realidad, es en este estrato formal donde más crece la precariedad: Si en el total del empleo la precariedad se incrementa en 8p.p. entre 1993 y 2003; en las empresas de entre 6 y 25 empleados lo hace en 12 p.p. para igual período. Dicho incremento se da luego de la crisis del tequila, de la introducción del "período de prueba"[59] y de un régimen especial, altamente flexibilizador, en la legislación laboral para la pequeña empresa; y se intensifica, con la entrada en recesión de fines de 1998.

Cuadro Nº2. Porcentaje de asalariados sin descuento jubilatorio por tamaño del establecimiento. (GBA, 1993-2003)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Hasta 5	65,5	56,2	65,9	66,8	68,4	67,0	67,9	67,6	70,6	70,0	66,9
6-25	31,7	31,8	35,0	37,0	37,6	42,1	44,2	39,5	41,4	44,3	44,6
26-100	14,6	11,5	12,7	16,9	16,7	17,4	17,0	16,9	17,2	21,0	19,4
101 y más	8,8	4,8	11,8	11,5	8,4	7,3	10,8	10,2	7,3	6,5	16,8
Total	32,8	29,1	35,1	38,5	36,5	37,8	38,9	38,3	38,1	40,8	41,4

Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC. (Período 1993-2002, onda Octubre; y 2003, onda Mayo)

[58] La mayor proporción de puestos no calificados en las microempresa tiende a observarse para todas las ramas de actividad, sin embargo las actividades de comercio, restaurantes y hoteles son las que en mayor medida explican en el agregado las diferencias marcadas de calificación.

[59] Una porción de los casos caracterizados como "no registrados" corresponderían a asalariados que se encuentran en el período de prueba. La reforma de 1995 eliminó el requisito de preavisar el despido y eximió del pago de aportes jubilatorios durante éste período; asimismo, se autorizó a extender el lapso de la prueba hasta alcanzar seis meses (desde el máximo previamente admitido de tres meses) si existía acuerdo para ello en las convenciones colectivas. Cabe a su vez destacar que el descenso en la incidencia de la precariedad que se observa en octubre de 1994, podría vincularse a la puesta en marcha del nuevo sistema jubilatorio que pudo -inicialmente- llevar a que los empresarios blanqueasen a algunos trabajadores que no estaban registrados en el sistema de seguridad social (Altimir y Beccaria, 1999; Beccaria y Galín, 2002).

Asociado al problema de la precariedad laboral se encuentran las diferentes duraciones de los empleos. En promedio se observa que los trabajadores de las microempresas informales poseen una antigüedad de 3 años y 8 meses, los de las empresas lindantes al sector informal de 4 años y 5 meses, los de las medianas de 6 años. Por último los trabajadores de grandes empresas poseen una antigüedad media de 7 años y 8 meses.

Las diferentes duraciones medias de los empleos constituyen un primer indicador de las pautas diferenciales de movilidad. La precariedad y la presencia de puestos de baja calificación son elementos ampliamente estudiados en su vinculación directa con la mayor inestabilidad del empleo (Beccaria, 2005) y, tal como ha sido observado, estos rasgos se condensan en los espacios menos estructurados, informales y formales. Pero a su vez la mayor inestabilidad del empleo se encuentra asociada a las probabilidades específicas de sobrevivir que observan los establecimientos según su tamaño. Los grandes establecimientos gozan de posiciones oligopólicas (dado el tamaño del mercado local), y aparecen entonces como mejor preparados para defender sus posiciones competitivas frente a la apertura y por tanto ofrecen empleos más estables en comparación con las pequeñas y medianas empresas[60] (Esquivel, 1997).

Por su parte el ingreso[61] medio mensual de los asalariados insertos en microempresas es menos de la mitad (46%) del que perciben los asalariados en establecimientos de más de 100 personas. Sin embargo, dicho ingreso representa alrededor del 75% del de los asalariados en empresas formales pequeñas y lindantes al sector informal (6-25).

Las mayores brechas de ingresos se dan en los ingresos mensuales y no en los horarios. Esta situación está en parte vinculada al hecho de que en la microempresa informal el ingreso medio mensual se ve afectado por la imposibilidad de trabajar más horas. La subocupación horaria involuntaria[62] (Cuadro Nº4) creció fuerte y sostenidamente para los trabajadores de microempresas a partir de 1995, coincidiendo a su vez con el descenso agregado de los ingresos de estos asalariados y con la caída de las horas y el ingreso del sector por cuentapropia informal. En el resto de los estratos formales la subocupación también se incrementa, pero en menor medida y sobre todo a partir del 2001.

En términos de evolución, a lo largo del período se produce una mayor diferenciación del ingreso medio mensual según el tamaño del establecimiento (Gráfico N.3). Esta mayor diferenciación del ingreso se explica por: 1) el incremento del ingreso medio mensual en el sector más concentrado especialmente a partir de 1997; 2) el menor incremento del ingreso en las empresas de tamaño medio (el que tuvo una evolución más oscilante); 3) el leve descenso de los niveles de ingreso en los establecimientos más pequeños sobre todo a partir de 1998; y

---

[60] Datos sobre flujos captados desde las firmas muestran que en efecto los mayores niveles de rotación de empleo en las pequeñas y medianas firmas formales se encuentran más vinculados a la creación y destrucción de firmas que a la rotación de los planteles en éstas (Castillo y otros, 2002).

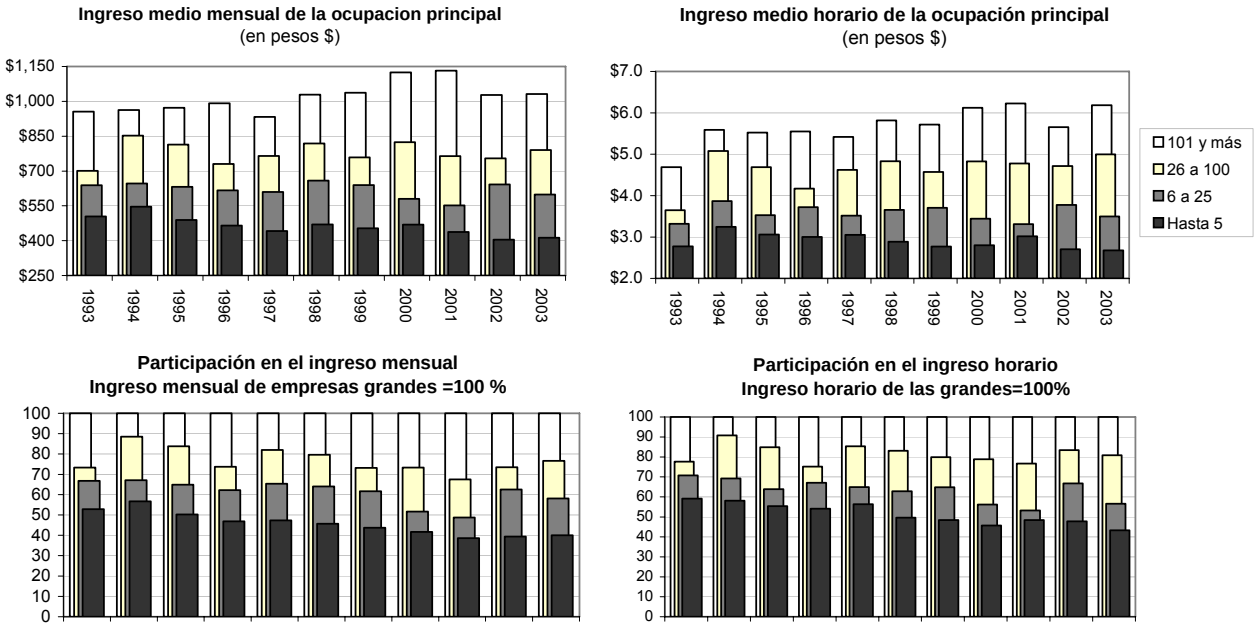
[61] Las bases utilizadas cuentan con una estimación que corrige la no respuesta o respuesta parcial de ingresos, debido a que estos casos perdidos impiden hacer inferencias al total de la población por el recorte que sufre la muestra. (Salvia y Donza, 1999) El detalle de la estimación se presenta en ANEXOS.

[62] Menos de 35 horas semanales trabajadas y desean trabajar más.

4) por último, la caída desde 1995 del ingreso en la microempresa, coincidiendo a su vez con el descenso agregado de los ingresos en el segmento cuentapropia informal.

Gráfico Nº3:

Ingreso mensual y horario medio (en pesos $), según tamaño del establecimiento.



Fuente: elaboración propia con base a datos de la EPH-INDEC (1993-2002 onda octubre; 2003 mayo).

Cuadro Nº 3: Diferencias de medias de los ingresos laborales mensuales (en $ pesos) según tamaño del establecimiento.

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Micro – Pequeño	-133,8	-100,4	-142,3	-151,8	-167,7	-189,1	-186,1	-111,9	-114,8	-237,5	-186,4
Pequeño – Mediano	-62,0	-205,8	-182,3	-113,3	-155,4	-160,2	-118,6	-243,4	-211,9	- 112,0	-191,2
Mediano - Grande	-255,2	-110,2	-158,4	-261,3	-167,7	-209,5	-278,5	-300,1	-368,0	- 272,3	-241,1

Coeficientes de variación muestral menores al 10%
T-test para igualdad de medias, 0,000
Fuente: elaboración propia con base a datos de la EPH-INDEC. (Período 1993-2002, onda Octubre; y 2003, onda Mayo).

Cuadro Nº4:
Porcentaje de asalariados que trabajan menos de 35 horas semanales y desean trabajar más, según tamaño del establecimiento (en %).

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Hasta 5	10,6	8,5	16,8	17,9	15,7	15,8	16,8	18,1	21,6	26,3	20,5
6-25	5,8	6,7	7,9	10,1	8,7	7,1	8,7	9,4	10,9	12,0	12,1
26-100	5,8	6,4	7,4	3,8	8,6	8,6	8,8	8,4	10,3	9,7	8,4
101 y más	3,7	1,8	4,1	5,3	3,9	4,6	4,7	4,1	4,6	4,2	7,2

Fuente: elaboración propia con base a datos de la EPH-INDEC- (Período 1993-2002, onda Octubre; y 2003, onda Mayo)

Las diferencias en los ingresos medios según tamaño son estadísticamente significativos, para los ingresos medios mensuales y horarios, para la división formal-informal, pero también al interior de los estratos formales. A excepción de las actividades vinculadas a los servicios sociales, personales y comunitarios, en las que los ingresos no se encuentran jerarquizados ni al interior de los estratos formales ni incluso entre los asalariados insertos en el sector formal e informal, en el resto de las ramas las diferencias de medias se mantienen. Aunque donde mejor se aprecia esta situación de gradientes continuos en los ingresos por tamaño del establecimiento es en la industria manufacturera (en ANEXOS se presentan las medias de ingreso por rama, calificación y atributos sociodemográficos)

Por otra parte los puestos no calificados dentro del sector formal no se encuentran marcadamente jerarquizados en términos de ingresos entre los distintos tamaños de establecimientos formales. Para este tipo de puestos en los que la capacitación específica es residual o nula, las remuneraciones en el sector formal parecen ser bastante más homogéneas y diferenciarse, moderadamente, en bloque respecto de la microempresa informal. Por el contrario en puestos calificados, el ingreso medio de los trabajadores se incrementa en forma marcada a medida que aumenta la escala de los establecimientos.

Si en vez de observar los diferenciales de ingreso entre los distintos tamaños de establecimientos, observamos como cada estrato en su interior retribuye a los diferentes perfiles de la fuerza de trabajo según su nivel de instrucción (Cuadro Nº5), aparece otro elemento diferenciador. Dentro de las empresas más pequeñas y en particular en la microempresa informal la diferenciación de ingresos según nivel educativo es más reducida. De modo que surgen indicios de un tipo de limitación que está dada desde la demanda. La posibilidad de ganar más no está dada sólo por el capital humano sino por la posibilidad de realizarlo en una actividad concreta. Es en la empresa donde se materializa y complementa el capital físico y el humano, y dentro de la pequeña escala las chances de realizar el capital humano parecen ser menores dado que la tecnología existente no permite una diferenciación de la productividad de la fuerza de trabajo. La consecuencia directa de esto es que la fuerza de trabajo inserta en el sector menos estructurado no recibe las remuneraciones que corresponderían a su nivel de educación, creando una brecha entre sus salarios potenciales y sus salarios efectivos (Espino Rabanal, 2001: 30)[63]. No obstante cabe destacar que no se ha controlado un elemento clave como la experiencia laboral y en los puestos de empleo localizados en el sector menos estructurado existe una mayor proporción de jóvenes, lo que indica una menor experiencia laboral.

Aplicando una ecuación de regresión lineal simple, en la que el ingreso se ubica como variable dependiente de los años de educación se observa que el coeficiente de determinación R^2 para la relación entre ingresos y nivel educativo son mayores en el sector estructurado. Mientras que

[63] La literatura de segmentación generalmente ha aceptado la hipótesis de capital humano para el sector moderno, pero se ha opuesto a su aplicación en el sector tradicional. Esto quiere decir que la educación y la experiencia no son remuneradas en el sector tradicional, o en todo caso este sector otorga una tasa de retorno menor por unidad de capital humano que el sector moderno. (Espino Rabanal, 2001: 31)

dentro del sector más concentrado (establecimientos con más de 100 empleados) la educación explica en promedio un 18% de la variabilidad de los ingresos, en las microempresas sólo explica el 6%. Igual situación se observa en los ingresos horarios, 20% y 6% respectivamente[64]. Los resultados, en este caso son más polarizantes, desdibujando en parte la diferenciación entre pequeña y mediana empresa formal.

Cuadro Nº 5: Coeficientes de determinación R^2..

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Ingresos mensuales											
Microempresas	0,04	0,08	0,06	0,08	0,06	0,06	0,06	0,08	0,07	0,04	0,03
Pequeña formal	0,08	0,09	0,10	0,10	0,09	0,15	0,09	0,16	0,10	0,14	0,11
Mediana	0,10	0,14	0,10	0,15	0,11	0,09	0,10	0,12	0,09	0,11	0,14
Grande	0,17	0,14	0,20	0,20	0,15	0,16	0,15	0,19	0,22	0,23	0,16
Ingresos horarios											
Microempresas	0,10	0,12	0,08	0,06	0,05	0,08	0,07	0,06	0,04	0,02	0,04
Pequeña formal	0,16	0,11	0,15	0,16	0,14	0,20	0,09	0,15	0,11	0,21	0,18
Mediana	0,16	0,21	0,18	0,19	0,19	0,14	0,18	0,20	0,15	0,23	0,18
Grande	0,19	0,18	0,23	0,23	0,11	0,19	0,16	0,19	0,26	0,28	0,18

Coeficientes F <0,00 T test <0,00
Fuente: elaboración propia con base a datos de la EPH-INDEC (1993-2002 onda octubre; 2003 mayo).

Por último, en cuanto a los perfiles de los trabajadores cabe destacar que la composición por sexo de la fuerza de trabajo es similar en todos los tamaños de establecimientos. En términos de grupos etarios, en la microempresa informal tiende a haber una mayor proporción de jóvenes de hasta 24 años y de fuerza de trabajo secundario "hijos". Un 32% de los asalariados informales son jóvenes en relación al 26% de los asalariados en pequeñas empresas y del 17% promedio de jóvenes en las medianas y grandes empresas. Este elemento es importante a la hora de evaluar los menores ingresos agregados de los trabajadores de microempresas como los mayores niveles agregados de movilidad laboral[65]. Dada esta composición parece razonable otorgarle a la microempresa un papel de "sector de entrada" para la fuerza de trabajo más joven sin niveles educativos altos y sin capacitación previa.

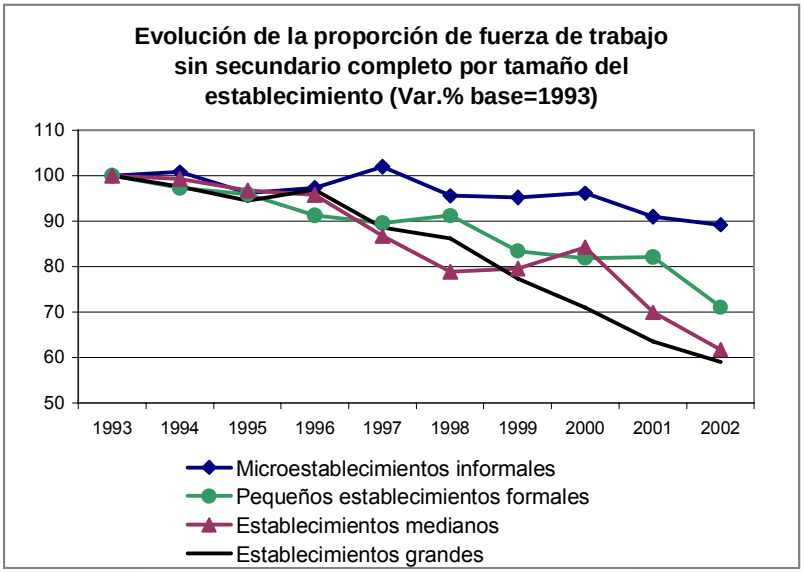
En términos de educación formal un 66% de los trabajadores informales no ha finalizado el nivel medio de enseñanza formal, mientras que en el sector formal la proporción de

[64] En todos los casos el valor del estadístico F conduce a rechazar la hipótesis nula de que la pendiente de la recta de regresión sea igual a cero, con los niveles de significación usuales, y los residuos no presentan ningún patrón sistemático respecto a la secuencia de observación, de modo que se asume que son independientes (Durbin Watson próximos a 2).

[65] Los jóvenes tienen un período más largo de búsqueda y tasas de desempleo más altas que los adultos. El proceso de búsqueda a lo largo del cual una proporción creciente de una cohorte de jóvenes encuentra una posición que cumple tanto sus propias expectativas (posiblemente ajustadas respecto a las originales) como aquellas de una empresa (las que tienen menos información sobre ellos, debido a falta de antecedentes laborales), es más largo e incide en que las permanencias medias de los trabajadores jóvenes en un mismo puesto de trabajo sea más elevada a medida que envejece la cohorte. De modo que la causa del alto desempleo juvenil no es que los jóvenes tienen mayores problemas de encontrar trabajo debido a que carezcan de habilidades; sino que hay una mayor rotación de estos jóvenes entre el empleo y el desempleo (Weller, 2003: 16).

trabajadores sin nivel medio completo desciende a 48%. Nuevamente la situación es de gradientes, siendo que en los pequeños establecimientos formales la proporción de trabajadores sin secundaria completa es de 55%. No obstante debe destacarse que la brecha en los capitales educativos se incrementa a lo largo del período de estudio y se incrementa en particular consistiendo la división entre el sector formal e informal. Por un lado en todos los estratos de empresas formales disminuye con mayor intensidad la proporción de trabajadores sin secundario completo, y por otro, en todos los estratos formales se observa un incremento en la proporción de trabajadores con nivel universitario. Esta situación parece indicar una mayor selectividad de la demanda formal de empleo por nivel de instrucción. De modo que si la posibilidad de conseguir en empleo en el sector formal depende en primer lugar de la cantidad de puestos que se generan en el sector, el nivel de educación parece constituir cada vez un requisito para el ingreso a puestos de trabajo en el mismo.

Gráfico Nº4:



Fuente: elaboración propia con base a datos de la EPH-INDEC (ondas octubre)
No se incorpora Mayo 2003, la reducción muestra afecta enormemente los resultados

1.3. Posiciones independientes en el sector informal:

En términos medios para el período abordado, las inserciones por cuenta propia no profesional concentran alrededor del 18% del total de empleo y algo más del 50% del empleo en el sector informal. A este nivel de empleo debe sumarse alrededor de 1,2%, vinculado a la ayuda familiar. En términos de evolución, las inserciones por cuenta propia no profesional observan una pronunciada pérdida de participación entre 1996 y 2000, para a partir de allí, recuperar posiciones -superando los niveles de 1993- en la posconvertibilidad. El tipo de tareas que llevan a cabo los trabajadores por cuenta propias (TCP) informales son en un 27% no calificadas.

Esta evolución, contrasta con la estabilidad de los patrones de pequeños establecimientos no profesionales los que conservan a lo largo del período alrededor de un 3% de participación en el total de empleo. A pesar de esta estabilidad relativa cabe destacar que el pico de crecimiento para los patrones se da en octubre de 1993 y luego descienden en términos absolutos con cierta recuperación entre 1997 y 2000.

En cuanto a la participación por rama de actividad hasta 1997, la caída del peso del cuentapropismo es acompañada por una disminución de la participación de las actividades de comercio y restaurante, las que representan el tipo de inserción más importante. El 35% de los TCP se dedica a la actividad con una concentración preponderante en el comercio minorista (85%). A diferencia de lo observado para la microempresa, en el caso del cuentapropismo no profesional las actividades del comercio se reducen en términos absolutos más que la reducción total de la categoría y no logran -con la recuperación del cuentapropismo a partir del 2001- volver a niveles de origen. En este contexto entre los TCP no profesionales se observa un incremento relativo de las actividades vinculadas a los servicios sociales, personales y comunitarios (al interior de las cuales se reduce fuertemente los tradicionales servicios de reparación) y, en particular para el período 2001-2003, de la construcción.

Para el caso de los patrones de pequeños establecimientos no profesionales la cantidad de casos no habilita a extraer conclusiones respecto a la participación por ramas. Sólo cabe destacar que para éstos la participación en el comercio, los hoteles y los restaurantes es aún más elevada (42%) que entre los cuenta propias (35%) y asalariados (32%).

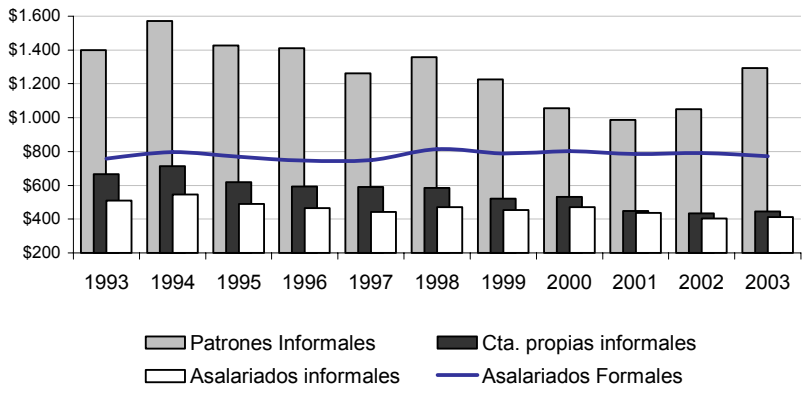
En términos de ingresos, a principios del período de observación los ingresos medios mensuales de los TCP informales se ubican un 24% por encima del de los asalariados informales. Hasta octubre de 1998 los ingresos son decrecientes tanto para los asalariados de microestablecimientos informales como para los TCP y esta caída es más o menos proporcional en ambos componentes. Sin embargo a partir de octubre de 1999 y hasta el final del período, los TCP experimentan perdidas más intensas que redundan en que el ingreso de los mismos al final del período de observación sea apenas un 7% más alto que el de los asalariados del sector informal.

La tendencia indicada fue particularmente fuerte entre los TCP no calificados, los que incrementaron su participación dentro de este tipo de actividades, hecho que fue acompañado de una composición algo más femenina, de una reducción significativa de la cantidad de horas de trabajo y una reducción de la antigüedad media. Estos elementos dan cuenta de la mayor presencia de actividades intermitentes de tipo changas dentro del agregado cuenta propia.

Por su parte los patrones informales perciben ingresos relativamente altos. Estos resultan algo menos del doble del ingreso de los asalariados formales hasta 1995-1996, aunque presentan una distribución de valores más dispersa. A partir de 1997 los ingresos de los patrones informales empiezan a descender fuertemente hasta situarse en 2001 en un 20% por encima del ingreso de los asalariados formales. Luego en el período posdevaluatorio comienzan a recuperarse.

De modo que luego de la crisis del tequila el sector informal en su conjunto experimenta pérdidas de ingresos, aunque menores en el componente asalariado.

Gráfico Nº5:
Medias de Ingreso Mensual (en pesos $)



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

Por último, en cuanto a los perfiles socio-demográficos cabe destacar que los niveles educativos tienden a ser similares entre el conjunto de los TCP no profesionales y los asalariados de microempresas informales. Respectivamente, un 65% y un 66% no poseen título secundario. Sin embargo entre los cuenta propias hay una mayor heterogeneidad. Se observa a su vez que el componente masculino es más pronunciado que entre los asalariados (70% y 61% respectivamente) y que en este tipo de actividades se subrepresentan los jóvenes (los que representan un 9% en relación al 32% de los asalariados informales y al 24% del total de asalariados). Por su parte, los patrones de microempresas son en un 78% varones, observan una estructura de edad incluso más envejecida que los cuenta propias y un mayor nivel de instrucción. Sólo 51% no ha terminado el nivel medio de enseñanza, al tiempo que un 13% posee titulo universitario.

(3) CONSIDERACIONES FINALES DEL CAPÍTULO.

Los datos descriptivos presentados en este el capítulo nos permitieron justificar la estratificación efectuada y conocer los cambios netos del empleo durante el período abordado.

Cabe concluir que el SIU es un *último eslabón* dentro de una situación de gradientes. De modo que las condiciones de empleo en el SIU, difieren de las del promedio formal, pero lo hacen básicamente respecto de aquellas vigentes en el segmento más concentrado del sector formal. En las unidades formales lindantes al SIU, las distancias son menores y se han ido achicando a lo largo del período de estudio, en el que el deterioro del empleo en el sector formal se produce en el límite, desdibujando las fronteras.

Pudo a su vez evidenciarse que el deterioro del empleo en las pequeñas empresas formales se inserta en un proceso polar de diferenciación que al mismo tiempo mejora las condiciones de empleo en los segmentos más concentrados. Dicha situación se evidencia fundamentalmente en la mayor diferenciación del ingreso medio mensual formal por tamaño del establecimiento, en los niveles diferenciales de incremento de la precariedad y en la mayor brecha en los capitales educativos de los trabajadores. En términos de dinámica un punto importante a evaluar es si esta mayor diferenciación del agregado formal, es acompañada de mecanismos que restringen la movilidad laboral entre segmentos del sector formal.

Por otra parte, si bien han crecido actividades más dinámicas dentro de las microempresa, la situación de conjunto parece conservar sus rasgos predominantes asociados al sector informal, con una concentración en actividades del comercio y de los servicios personales de baja productividad. Junto a la continuidad de las actividades típicas, no se observan rasgos “evolutivos” en el sentido de incrementos en la cantidad de puestos calificados, o en los capitales educativos de la fuerza de trabajo. Esto se da a su vez, en el marco de un mayor deterioro de los ingresos y de ajustes en los mismos concomitantes a los que observa el cuentapropismo informal. De modo que el empleo en la microempresa en todo caso incrementa su heterogeneidad interna, sin rasgos claros de evolución hacia algún otro tipo de función o articulación económica con el resto del entramado productivo.

Las actividades por cuentapropia por su parte se vieron fuertemente afectadas, y en este caso, el sentido del cambio exhibe claros rasgos de deterioro. En principio, la caída absoluta del cuentapropismo desde la crisis del tequila y hasta 1999 es indicativa de las dificultades que enfrenta el segmento cuentapropia, frente a las condiciones macroeconómicas de la convertibilidad, al tiempo que su crecimiento a partir de la recesión final del período de la convertibilidad, exhibe una recomposición pero bajo rasgos de mayor deterioro.

Esta evolución no se produce al margen de altos niveles de desempleo, en el marco del crecimiento de la participación laboral y de su intermitencia. De modo que es a partir de los datos de flujo que podrá evaluarse la dinámica que subyace a esta reorganización de las condiciones de empleo y diferenciación de los distintos agregados laborales.

CAPITULO Nº 6

LA MOVILIDAD LABORAL ENTRE SECTORES

(1) PRESENTACIÓN

El espacio socio-laboral no es homogéneo y las características que lo recortan, tal como se analizará, determinan pautas de movilidad y de segmentación laboral diferenciadas.

La literatura sobre el SIU se encuentra desde sus orígenes vinculada a modelos de ajustes en el mercado de trabajo. Desde esta perspectiva se destaca, que la extendida presencia de actividades informales influye sobre el nivel y variaciones del desempleo y también sobre el tipo de movimientos laborales, dado que la temporalidad de la desocupación formal se reduce por las entradas a puestos informales -en tanto ocupaciones refugio- caracterizados por la facilidad de entrada. No obstante, es recién con la posibilidad de realizar estudios longitudinales de panel que dichas hipótesis de trabajo pueden ser en mayor medida testeadas.

El presente capítulo tiene como propósito llegar a un diagnóstico general sobre la influencia de la dinámica ocupacional del sector informal en el mercado de trabajo. Esto resulta particularmente importante en un contexto en el que se diversificaron las explicaciones en torno al comportamiento del sector informal.

Todas las estimaciones de flujo que aquí se presentan se encuentran normalizadas a partir del N total de casos: personas residentes en el GBA de entre 18 y 65 años que han podido matchearse en el panel y ser clasificadas según los atributos que intervienen en el análisis. Esto permite medir todos los componentes bajo una misma escala y reconstruir, a partir sus sumas, el nivel de ocupación y de no ocupación general, conociendo la incidencia de cada sector, y de sus intercambios, en la dinámica del empleo.

Para facilitar la lectura se presentan tablas resúmenes y al final del apartado se presentan las matrices de transición completas (tasas de entrada, de salida y balances netos) para la todos los tipos de intercambio con sus respectivos niveles aproximados de error.

(2) LA MOVILIDAD LABORAL ENTRE SECTORES. PERÍODO 1993-2003.

Desde el lado de la demanda, la evolución del empleo es el resultado de decisiones que se toman en el ámbito de las empresas. En un mismo período, algunas empresas expanden sus dotaciones de personal y otras las contraen, se sustituye o no individuos asignados a puestos de empleo, se crean empresas nuevas y otras cierran. Al interior de estos procesos los trabajadores y el capital son continuamente reasignados (Haltinwanger y Vodopivec, 2002). Sin embargo, a estos determinantes generales de la dinámica del empleo deben sumarse aquellos vinculados a la evolución del empleo en el sector público -el que no depende en sentido estricto del nivel de actividad- y, en economías heterogéneas y estratificadas como la Argentina, la evolución de la autogeneración de empleo en el sector informal.

De la reasignación continua del trabajo mencionada (la que desde el lado de la oferta esta determinada por cambios voluntarios e involuntarios en la condición de actividad o en el empleo por cuestiones vinculados al ciclo vital, profesional, y a las estrategias familiares de vida), resulta que el nivel de rotación laboral es superior a la destrucción y creación neta de puestos, dada la compensación de una gran cantidad de desplazamientos ocupacionales de signo opuesto que se anulan. De modo que los estudios sobre flujos de la fuerza de trabajo complementan la mirada de stocks, en la medida que permiten superar la imputación indirecta de la movilidad laboral vertical (realizada a partir de diferencias netas entre dos o más cortes transversales), y dar cuenta de los procesos de reemplazo polares y la movilidad horizontal.

De acuerdo a los datos construidos, el nivel medio de rotación semestral entre la ocupación y la no ocupación es de 7,5p. durante el período analizado. Esto es que el volumen medio de personas que entran y salen de la ocupación semestralmente equivale a un 7,5% del total de personas de entre 18 y 65 años residentes en el AMBA.

Este nivel de intercambio se compone de 4p. de rotación vinculada a la dinámica del desempleo, y de 3,5p. que se corresponden con la dinámica de la inactividad.

A su vez debe incluirse un componente importante de sustitución promedio entre desempleo e inactividad –que se anula en el total de la no ocupación- del 2,7p. Esta sustitución interna se volvió crecientemente importante en el mercado de trabajo del AMBA al multiplicarse las salidas al mercado de trabajo de trabajadores secundarios en un contexto de elevado desempleo, y al crecer el desaliento laboral.

Flujos entre ocupación y no ocupación Transiciones semestrales en el período 1993-2003. GBA, población de 18-65 años.		
ROTACIÓN (promedio simple TE y TS)	Rotación desempleo-ocupación	4,11 (54,2%)
	Rotación inactividad-ocupación	3,48 (45,8%)
	Rotación Total No ocupación-ocupación	7,58 (100%)
	Rotación interna entre desocupación-inactividad	2,68

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

En el total de entradas a la ocupación así como en las salidas desde la ocupación al desempleo y la inactividad, se sobrerrepresentan las inserciones laborales en el sector informal. Esto es que las entradas desde la no ocupación tienen por destino principal el sector informal (las que más que duplican los ingresos al sector formal) y, a su vez, la mayor parte de la fuerza de trabajo que pasa a la desocupación y a la inactividad procede del sector informal.

De esta situación resulta que el sector informal contribuye con el 65% de las rotaciones totales entre la ocupación y la no ocupación, mientras que el sector formal contribuye con el sólo con el 29%. Aunque insuficientes, estos primeros indicadores van generando evidencias sobre la facilidad de entrada al sector informal al tiempo que de la alta mortandad de este tipo de actividades y/o la fácil regulación del nivel de empleo en la microempresa informal.

Por su parte el sector público observa una baja participación en los intercambios relativos con la no ocupación. Esto está dado tanto por el bajo peso del empleo en el sector público dentro del empleo total (lo que reduce el impacto sobre el empleo total de los intercambios particulares del sector público con la no ocupación), como por la mayor estabilidad laboral específica del empleo en el sector público.

Descomposición de los flujos entre ocupación y no ocupación, según sector. Transiciones semestrales en el período 1993-2003. GBA, población de 18-65 años.		
ROTACIÓN	Rotación trabajadores insertos en el S.Formal – No ocupación	2,18 (28,7%)
	Rotación trabajadores insertos en el S.Informal – No ocupación	4,96 (65,4%)
	Rotación Trabajadores insertos en el S. Público -No ocupación	0,45 (5,9%)
	Total de Rotación Ocupación – No ocupación	7,58 (100%)

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

Sin embargo los sectores del empleo aquí identificados, crecen y decrecen (balances netos de cada sector) no sólo por los pasajes o ingresos desde la no ocupación sino también por los intercambios relativos que mantienen entre ellos.

En el caso del sector formal los intercambios con otros sectores de la ocupación (Informal y Público) superan en volumen aquellos que mantiene con el desempleo y la inactividad. Por el contrario, para el sector informal los intercambios con la no ocupación son mucho más pronunciados que los de cambio intra-ocupacional. Estilizadamente la rotación del sector formal es en un 36% intercambio con la no ocupación y en un 64% de intercambios con otros sectores, mientras que para el sector informal los intercambios con la no ocupación constituyen el 60%.

En el desarrollo siguiente se intentará indagar si el fuerte volumen de intercambio entre el sector formal e informal expresa el pasaje rápido –interonda no observado[66]- entre la pérdida

[66] Este tipo de ajuste no afectaría al total desocupados sino aquellos que por poseer menores recursos no pueden costear la búsqueda de empleo durante tiempos prolongados, produciéndose la sucesión rápida de desplazamientos (ocupación-desocupación-ocupación) al interior del período interondas no observado.

del empleo formal, el desempleo y la inserción de fácil acceso en el sector informal, tal como cabría esperar desde los modelos de ajuste clásicos (OIT-PREALC).

Por último para el caso del sector público el valor promedio no constituye un buen dato, dado que se producen cambios importantes en la evolución de este tipo de empleo al interior del período analizado. Sin embargo cabe destacar que mientras que el sector público intercambia posiciones con el sector privado formal, los intercambios con el sector informal son reducidos. No obstante, a lo largo del período se observará un crecimiento en los intercambios con el sector informal y con la no ocupación, fundamentalmente asociados a la política de creación de empleo directo a partir de la asignación de planes de empleo con contraprestación laboral.

Tabla resumen:
Flujos intra ocupacionales. La rotación entre sectores.
Transiciones semestrales en el período 1993-2003. GBA, población de 18-65 años.

ROTACIÓN	Rotación trabajadores insertos en el S.Formal – S. Informal	3,01 (73%)
	Rotación trabajadores insertos en el S.Formal – S. Público	0,82 (20%)
	Rotación Trabajadores insertos en el S. Informal- S. Público	0,27(6,5%)
	Total de Rotación Intrasectorial	4,12 (100%)

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

Sobre los datos hasta aquí presentados deben hacerse las siguientes precisiones metodológicas:

1) Debe tenerse en cuenta que los desplazamientos laborales entre sectores (movimientos intra ocupacionales) pudieron haber estado mediado por episodios de desempleo y/o inactividad no captados en el intervalo intertemporal de relevamiento de la EPH.

2) A su vez, cabe destacar que los flujos entre el sector formal y el informal se encuentran sobreestimados. Esta sobreestimación se aplica exclusivamente a los asalariados y patrones no profesionales (y no al resto de las categorías) y está dada por errores en las respuestas intertemporales sobre el tamaño del establecimiento, como por cambios en el nivel de empleo de las unidades productivas que se ubican próximas al valor de corte (5 empleados). En estas unidades la ocurrencia de un desplazamiento ocupacional produciría el pasaje de la unidad productiva y del total de sus trabajadores de uno a otro sector, multiplicando el registro de la movilidad laboral.

Estas estimaciones pueden corregirse con datos sobre la duración de los eventos, vinculados a preguntas retrospectivas sobre la duración de la desocupación y la antigüedad[67] en el empleo.

[67] La antigüedad permite en teoría discriminar los casos con continuidad en igual empleo de los que han cambiado de empleo. En estos últimos la antigüedad en el empleo debe ser menor que el intervalo intertemporal entre mediciones de EPH (5 meses para las transiciones mayos-octubres y 7 meses para los octubres mayos).

Sin embargo tal como se detalla en ANEXOS la variable antigüedad fue descartada, por sus fuertes problemas de consistencia al nivel de detalle deseado. No obstante, cabe desatacar que con o sin controles por la variable antigüedad los resultados sobre flujos no se alteran en sus tendencias generales.

(3) LA DINÁMICA DE LOS INTERCAMBIOS SEGÚN EL CICLO ECONÓMICO.

Luego de esta caracterización general, se analizan ahora los balances netos de cada sector según los distintos momentos del ciclo para conocer como fueron creciendo o reduciendo su peso en el total de la ocupación en relación a otros sectores, la desocupación y la inactividad.

La lectura de los desplazamientos ocupacionales en función de ciclo asume particular relevancia en mercados de trabajos en los que el sector informal tiene un peso significativo, y en los que se supone se producen formas particulares de ajuste. Estas formas son las que se pusieron en discusión en la Argentina de los noventa frente al crecimiento sostenido del desempleo y la aparente estabilidad neta del sector informal que se mostró incapaz de reaccionar en la dirección e intensidad postulada para morigerar el deterioro de la situación del empleo.

Tal como se intentará mostrar, el conjunto de actividades agrupadas dentro del sector informal observan comportamientos contracíclicos respecto de la evolución del empleo formal. Esto es que absorben empleo formal cuando se elevan los desplazamientos desde el sector formal hacia el desempleo y en momentos de expansión del sector formal, pierden empleo. De modo que debemos explicar porqué el balance neto del sector informal no crece, a pesar de dicha dinámica.

A efectos de volver representativas las estimaciones se trabajó sobre períodos anuales Mayo-Mayo, de modo que las estimaciones constituyen un promedio anual de los comportamientos semestrales que se producen entre mayo de un año y mayo del siguiente.

Para facilitar la lectura se presentan tablas resúmenes donde se prioriza la presentación de los balances netos específicos de cada sector, al final del apartado pueden consultarse las tasas de entrada y salida para la serie completa.

(1) Reactivación de la economía a inicios del plan de convertibilidad: Mayo 1993- Mayo 1994

La serie se inicia en Mayo de 1993, contexto en el que el mercado de trabajo exhibe la mayor tasa de empleo en el GBA (39,5). La primer base de panel compara las transiciones laborales entre esta coyuntura favorable del empleo y mayo de 1994, momento en el que comienzan a evidenciarse síntomas de retracción, con un descenso de la tasa de empleo y de la actividad de alrededor de un punto y una elevación moderada de la desocupación abierta (la que alcanza el 11,1%).

En este contexto y a partir del análisis longitudinal de panel se observa que los flujos laborales (entradas y salidas) resultan en un balance negativo para la ocupación. Al descomponer los cambios brutos que subyacen a esta pérdida de empleo se evidencia que la misma se explica mayormente por la dinámica de la inactividad. En realidad, este es el período que muestra el mayor nivel de intercambio entre la ocupación y la inactividad; esto es, el mayor nivel de pasajes 'directos' desde la inactividad a la ocupación así como de retiros 'directos' desde la ocupación a la inactividad. Esta situación cambiará para el resto de la serie, en la que el desempleo aparece como el eje organizador de las transiciones[68]: crecen los niveles de intercambio entre la inactividad y la desocupación; y crecen los intercambios entre la ocupación y la desocupación.

Entre mayo de 1993 y mayo de 1994, el empleo total se reduce -0,72 puntos. El sector que más reduce su tamaño es el formal, observando un balance neto negativo de -1,33 puntos. Cabe destacar que alrededor de la mitad de la pérdida de efectivos del sector formal se explica por los intercambios con el sector público, el que se convierte en receptor de trabajadores antes insertos en el sector privado formal. Esta tendencia –con mayor o menor fuerza- estará presente hasta 1997. El otro 50% de la pérdida de efectivos en el sector formal se reparte por mitades entre la no ocupación y el sector informal. Dentro de la no ocupación tendrá un peso muy importante el desplazamiento hacia la inactividad; y dentro del sector informal los tránsitos hacia el cuentapropismo.

El sector informal observa también un balance negativo, aunque muy por debajo del formal (-0,15). En la dinámica interna de los intercambios del sector informal los niveles más pronunciados de rotación se dan con la desocupación y la inactividad, los que son más intensos que los intercambios con el sector formal. En este período se observa que el sector informal pierde 0,41puntos en favor de la no ocupación (al interior de la cual también tiene un mayor peso la inactividad); pero al mismo tiempo compensa parte de esta pérdida con los intercambios desde el sector formal que le producen un balance positivo de +0,31 puntos.

[68] Estudios que disponen de series más largas de datos de panel (Lavergne, 1997) muestran el período 1993-1994 constituye una bisagra. Este empeora levemente en relación a los indicadores de principios de los noventa, pero claramente resulta más estable que la situación laboral general que se instala a partir de la crisis del tequila.

Por último, cabe destacar que en este período el único sector que crece en términos absolutos es el sector público (+0,74), fundamentalmente por el ingreso de asalariados previamente formales.

Tabla resumen M93-M94

	Balance neto Total =	Balance específico c/ No ocupación	+ Balance específico c/ S.Formal	+ Balance específico c/ S.Informal	+ Balance específico c/ S.Público
Formal	-1,33 =	-0,36	-	-0,31	-0,66
Informal	-0,15 =	-0,41	+ 0,31	-	-0,05
Público	+0,75 =	+0,05	+ 0,66	+ 0,05	-
Total Empleo	-0,72				

(2) Crisis del tequila: Mayo 1994-Mayo 1995

Entre mayo de 1994 y mayo de 1995, claramente la pérdida de empleo se explica por el incremento del desempleo, en el contexto recesivo que potencia la crisis del tequila. La destrucción de empleo en este período supera cualquiera de las registradas en años anteriores. La tasa de ingreso al desempleo desde la ocupación alcanza los 4,5p. y sólo es compensada por 2,9p. de salida desde el desempleo a la ocupación (Ver evolución de las tasas de entrada y salida específicas al final del apartado).

A su vez desciende la cantidad de pasajes a la inactividad dentro de la población de desocupados y ascienden fuertemente los desplazamientos desde la inactividad a la desocupación, alcanzando 3,59p. Esta situación genera una mayor presión sobre el mercado de trabajo, constituyéndose en el período que muestra el mayor reemplazo de inactivos por desocupados sin compensaciones importantes de los pasajes inversos por desaliento. Entre aquellos inactivos que salen al mercado de trabajo y no encuentran empleo destaca la fuerte participación de cónyuges (un 43% de los inactivos que pasan a la desocupación son cónyuges).

La pérdida de empleo alcanza 1,6 puntos en el contexto de la elevación de las tasas de desempleo que llega en mayo de 1995 a 20,2%. El sector formal vuelve a perder efectivos (-1,19). En este caso, la pérdida se produce a favor de la desocupación y no de otros sectores de la ocupación como en M93-M94, donde buena parte de la pérdida de empleo formal esta vinculada al pasaje al empleo en el sector público e implica continuidad en las condiciones de empleo.

El sector informal observa en este contexto una pérdida menor (-0,69 puntos). Al desagregar los cambios brutos que subyacen a esta pérdida se observa que está dada por un balance negativo de -0,78 puntos con la no ocupación, apenas morigerada por ingresos desde el sector formal (+0,10). Tal como luego se analizará, en esta pérdida de empleo informal tiene una

mayor participación la destrucción de empleo por cuentapropia no profesional que el componente asalariado informal.

Por su parte el sector público sigue creciendo y sigue siendo empleo “genuino” mayormente explicado por el intercambio con los asalariados formales.

Tabla resumen M94-M95

	Balance neto Total	=	+ Balance específico c/ No ocupación	+ Balance específico c/ S.Formal	+ Balance específico c/ S.Informal	+ Balance específico c/ S.Público
Formal	-1,19	=	-0,86	-	-0,10	-0,23
Informal	-0,69	=	-0,78	+ 0,10	-	-0,01
Publico	+0,22	=	-0,02	+0,23	+0,01	-
Total Empleo	-1,66					

(3) Inicio de la reactivación pos tequila: Mayo 1995-Mayo 1996

Entre mayo de 1995 y mayo de 1996, las salidas hacia la desocupación se mantienen en los niveles del período anterior (esto es que las cesantías no descienden), pero ahora son compensadas por un volumen semejante de movimientos de sentido inverso de ingreso a la ocupación. A su vez, se observa el proceso inverso al de la etapa anterior: se incrementan los pasajes desde la desocupación a la inactividad, dando cuenta de la retracción de la oferta secundaria de trabajo que durante el período crítico salió al mercado de trabajo. De modo que la pérdida de empleo se detiene y se retrae la participación laboral. Según estimaciones del INDEC la tasa de actividad del GBA en este período cae alrededor de 2,5 puntos (45,9% en 1995 y 43,5 en 1996).

El sector formal observa una pequeña pérdida, pero el total del empleo muestra un balance positivo. La recuperación fuerte del empleo comenzará en el próximo período. Sin embargo cabe destacar que pasada la crisis del tequila el crecimiento del empleo formal se logra a partir de un descenso leve de las tasas de salidas hacia la desocupación -las que no vuelven a los valores previos- y, sobre todo, del crecimiento de la tasa de entrada al sector formal.

(4) Reactivación y crecimiento del empleo: Mayo 1996- Mayo 1998

Entre 1996-1998 la actividad vuelve a crecer y la situación del empleo es favorable en términos de balances. En el transcurso de este intervalo se produce la creación de empleo más intensa que registra la serie histórica de la EPH, pero la misma se genera a partir del valor más bajo de empleo del GBA (en abril-mayo de 1996, la tasa de empleo es de 35,6%). A su vez, cabe destacar que los balances positivos del empleo durante la expansión, son producto de niveles de rotación con la no ocupación importantes, que se encuentran compensados.

Entre mayo de 1996 y mayo de 1997 el empleo total crece 1,17 puntos. A su vez es el sector formal el que en mayor medida contribuye con este crecimiento (0,83 puntos). La dinámica a partir de la cual el sector formal crece en términos netos se vincula a que las tasas de salida del sector formal siguieron bajando y a su vez comenzó a crecer la tasa de entrada. El crecimiento neto del sector formal se debe en primer lugar a los intercambios con la no ocupación (inactividad 0,37 y desocupación 0,17) y en segundo lugar a aquellos que establece con el sector informal (0,38).

Si bien los datos deben ser tomados con cuidado -se parte de dos observaciones puntuales entre un período de alrededor de seis meses en el que el trabajador pudo haber cambiado de estado o posición ocupacional- es importante notar que en este período de expansión, el sector formal absorbe más inactivos y desocupados que trabajadores informales.

Por su parte, la situación del sector informal también es favorable dado que si bien pierde efectivos que son absorbidos por el sector formal se vuelve receptor de desocupados, los que más que compensan la salida de trabajadores hacia la formalidad. Por último, el sector público ha disminuido su crecimiento.

Tabla resumen: M96-M97

	Balance neto Total =	Balance + específico c/ No ocupación	Balance + específico c/ S.Formal	Balance + específico c/ S.Informal	Balance + específico c/ S.Público
Formal	+0,83 =	+0,54	-	+0,38	-0,09
Informal	+0,18 =	+0,48	- 0,38	-	+0,08
Publico	+0,16 =	+0,14	+0,09	-0,08	-
Total Empleo	+1,17				

Entre mayo de 1997 y mayo de 1998 el sector formal sigue creciendo e incluso el balance es levemente más favorable que en la etapa previa. El empleo total crece sin embargo menos que en la etapa anterior (0,9) dado que el sector informal se reduce. Es interesante destacar que la reducción del sector informal se da por el pasaje hacia la formalidad, el que muestra el nivel más alto durante el período de la convertibilidad. Esta pérdida de efectivos absorbidos por el sector formal, no llega a ser compensada por el flujo de ingresantes desde el desempleo y la inactividad al sector informal.

En este período el crecimiento del empleo formal permite reducir el nivel de desempleo y el de las actividades informales. Es interesante destacar que a diferencia de la etapa previa, el sector formal crece más por los intercambios con el sector informal que con la no ocupación. Esto por su parte se da en un contexto en el que se han reducido considerablemente las tasas de desempleo. En mayo de 1997 la tasa desempleo en el GBA era de 17%, en octubre de 14,3 y en mayo de 1998 de 14%.

Otro elemento importante a destacar es que el empleo público detuvo su absorción de trabajadores formales. Este es el primer período en la que la dinámica de la absorción por parte del Estado no esta vinculada al empleo típico sino a la asignación de planes de empleo. Dicho cambio se expresa en a su vez en que la incorporación de trabajadores procede de la no ocupación y desde el sector informal.

Tabla resumen M97-M98

	Balance neto Total	=	Balance + específico c/ No ocupación	Balance + específico c/ S.Formal	Balance + específico c/ S.Informal	Balance + específico c/ S.Público
Formal	+0,87	=	+0,39	-	+0,41	+0,07
Informal	-0,19	=	+0,35	- 0,41	-	-0,13
Publico	+0,20	=	+0,14	-0,07	+0,13	-
Total Empleo	+0,87					

(5) Recesión: Mayo 1998- Mayo 2001

A fines de 1998 la economía vuelve a entrar en recesión. La ocupación mantiene los niveles de entrada, pero el deterioro se evidencia en el incremento de los pasajes hacia la desocupación. A partir de Mayo de 1998 y hasta Mayo de 2001, el sector formal exhibirá balances continuamente desfavorables. Las tasas de salida se encuentran por encima de los valores de los años 95-98, y en general se reducen los niveles de entrada al sector. De modo que la crisis del empleo formal es previa a aquella que se produce con la salida de la convertibilidad. No obstante, durante este período el sector informal morigerará la caída del empleo total. Este comportamiento es particularmente claro para M99-M00 y M00-M01, donde el sector informal se convierte en un claro receptor de desocupados, inactivos y de trabajadores procedentes del sector formal.

Tal como luego se analizará, en esta morigeración del desempleo cobra fuerza el crecimiento del cuentapropismo luego de la larga etapa de destrucción neta de empleo por cuentapropia iniciada con la crisis del tequila.

Tabla resumen M98-M01

		Balance neto Total	=	Balance + específico c/ No ocupación	Balance + específico c/ S.Formal	Balance + específico c/ S.Informal	Balance + específico c/ S.Público
M98-M99	Formal	-0,20	=	+0,01	-	-0,20	-0,01
	Informal	+0,05	=	-0,05	+ 0,20	-	-0,10
	Publico	+0,15	=	+0,05	+0,01	+0,10	-
	Total Empleo	+0,00			-	-	-
M99-M00	Formal	-0,77	=	-0,36	-	-0,29	-0,11
	Informal	+0,78	=	+0,41	+ 0,29	-	+0,08
	Publico	-0,09	=	-0,13	+0,11	-0,08	-
	Total Empleo	-0,08			-	-	-
M00-M01	Formal	-0,10	=	+0,05	-	-0,09	-0,06
	Informal	+0,88	=	+0,84	+ 0,09	-	-0,05
	Publico	+0,23	=	+0,12	+0,06	+0,05	-
	Total Empleo	+1,01		-1,01	-	-	-

(6) Crisis de la salida de la convertibilidad: Mayo 2001 - Mayo 2002

Entre mayo de 2001 y 2002 la crisis lleva claramente a un salto en los pasajes a la desocupación. El potencial destructivo del empleo de esta crisis se encuentra muy por encima del de la del tequila a mediados de los noventa. En esta segunda crisis el reemplazo de inactivos por desocupados es residual y la tasa de actividad incluso experimenta cierta retracción en relación a años anteriores. Cabe sin embargo notar que los niveles de actividad presentes en el mercado de trabajo son más altos que lo existían con anterioridad al tequila.

En este período todos los sectores pierden empleo a excepción del empleo de asistencia, el que desde el período M00-M01 ha comenzado a incrementarse aceleradamente. Si descomponemos el balance neto del sector público (0.13p.) destaca la pérdida de empleo genuino de alrededor de -0.22p., y el crecimiento de la asignación de planes con una ganancia de efectivos de 0.35p.

Sin embargo en ningún lugar repercute más la crisis que en el sector informal, el que no sólo exhibe una tasa muy elevada de salida sino que observa un descenso muy fuerte en la tasa de entrada al sector formal. Lo que parece caracterizar al sector formal en este período –una vez que ha reducido efectivos a lo largo de toda la recesión previa-, es el cierre al ingreso. En efecto la tasa de entrada al sector formal es la más baja de la serie analizada.

Tabla resumen M01-M02

	Balance neto Total	=	Balance + específico c/ No ocupación	Balance + específico c/ S.Formal	Balance + específico c/ S.Informal	Balance + específico c/ S.Público
Formal	-1,84	=	-1,78	-	-0,18	+0,12
Informal	-0,85	=	-0,98	+ 0,18	-	-0,05
Publico	+0,13	=	+0,19	-0,12	+0,05	-
Total Empleo	-2,56		-			

(7) Mayo 2002- Mayo 2003

En este período, es notable el quiebre de la tendencia del empleo. Con la recuperación de la actividad económica y la inyección de planes de empleo, se observa que los pasajes desde la desocupación a la ocupación alcanzan los 6 p. y los ingresos a la ocupación desde la inactividad 4.3 p.. Estos pasajes hacia la ocupación son en términos netos algo superiores a la pérdida de ocupación durante la crisis. No obstante, es sobre la calidad de estas nuevas ocupaciones en las que deberemos detenernos.

La ocupación total crece fundamentalmente a partir de los ingresos de desocupados –y en menor medida de inactivos- al sector informal. El otro elemento que colabora con el crecimiento de la ocupación es la asignación de planes de empleo (los que se componen de un 64% de trabajadores previamente inactivos). A su vez se observan tasas de entradas al sector formal desde la no ocupación (fundamentalmente desocupación), aunque con ritmos moderados (ganancia de efectivos de 0,29), y también con ritmo moderado al empleo genuino al sector público (0,27).

Tabla resumen M02-M03

	Balance neto Total =		Balance + específico c/ No ocupación	Balance + específico c/ S.Formal	Balance + específico c/ S.Informal	Balance + específico c/ S.Público
Formal	+0,64	=	+0,29	-	+0,41	-0,06
Informal	+1,16	=	+1,89	- 0,41	-	-0,33
Publico	+1,64	=	+1,25	+0,06	+0,33	-
Total Empleo	+3,44		-			

(4) CONSIDERACIONES FINALES DEL CAPÍTULO:

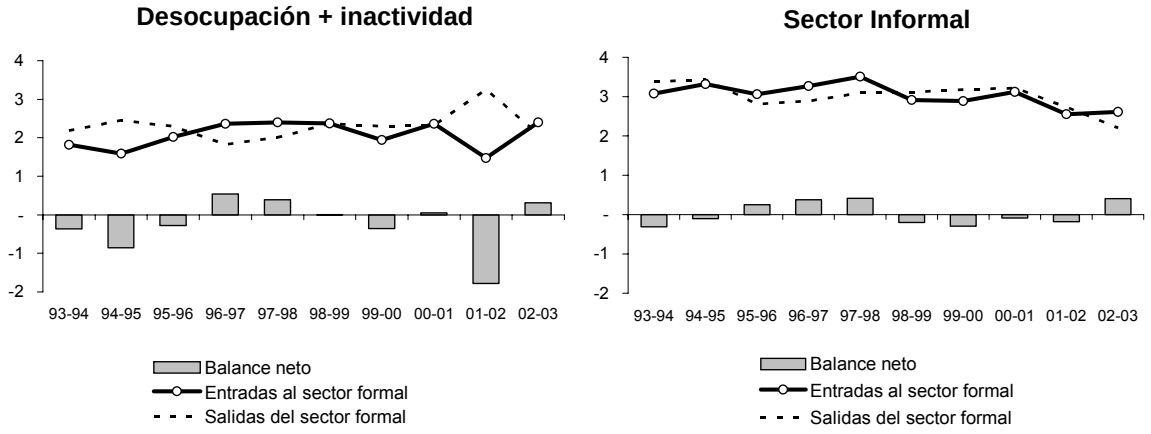
Tal como pudo observarse el ciclo tiene una influencia significativa en la movilidad laboral, al desencadenar un conjunto complejo de ajustes en el mercado de trabajo. Estos básicamente se expresan en la acentuación las salidas y entradas hacia y desde la no ocupación, la alteración de los intercambios continuos que mantiene el sector formal con el sector informal y la sustitución entre desocupados e inactivos y viceversa. Por su parte el empleo en el sector público evoluciona con una dinámica no discernible en torno al ciclo. Sólo hacia el final del período, el sector público interviene en el ajuste a partir de la inyección de planes de empleo.

En concordancia con otros estudios de flujos laborales (Beccaria y Maurizio, 2002, 2003; Cid y Paz, 2000; Lavergne, 1989) los datos construidos permiten afirmar que la inestabilidad laboral se incrementó desde mediados de los noventa. Los niveles de intercambio entre la inactividad y la desocupación crecieron en relación al primer período, al tiempo que también lo hicieron los intercambios entre la ocupación y la desocupación. De modo que aún cuando los primeros años del plan de la convertibilidad contienen la fuerte reasignación de trabajadores de las privatizaciones, la reestructuración del sector más concentrado y la incorporación de tecnología, éstos constituye una etapa de mayor estabilidad relativa de las inserciones laborales en relación al período post tequila, en la que el mercado de trabajo opera con niveles elevados de desempleo y una mayor intermitencia en la participación laboral.

En cuanto a la dinámica laboral entre sectores cabe destacar que el nivel de rotación formal-informal es más elevado que el que se produce entre el sector formal y la no ocupación. Esto provee de algún indicio respecto de la existencia de grados de regulación del nivel de empleo formal que asume la forma de intercambio intersectorial (ajustes vía informalidad). Sin embargo los intercambios formales-informales producen menores efectos netos que los de la formalidad con la no ocupación, porque las tasas de entrada y salida se encuentran más compensadas (mayor rotación excedente). Por el contrario, el volumen de empleo intercambio entre el sector formal y la no ocupación es menor, pero tiene efectos netos más marcados.

En general, la dinámica de los intercambios formal-informal puede caracterizarse como contracíclica. Cuando el sector formal incrementa las salidas hacia la no ocupación en momentos de retracción del ciclo, también tiende a hacerlo hacia el informal, sector que recepta una mayor cantidad de trabajadores previamente formales. Los movimientos inversos se observan en momentos de recuperación del ciclo, en los que el sector formal tracciona empleo absorbiendo a desocupados, inactivos y trabajadores previamente informales (Gráfico Nº6). De modo que los balances netos del sector formal con la no ocupación y el sector informal tienden a evolucionar en igual sentido.

Gráfico N.6: Tasa de entrada, salida y balance neto del sector formal.
(Normalizados sobre el total de casos: población de 18 a 65 años, GBA)



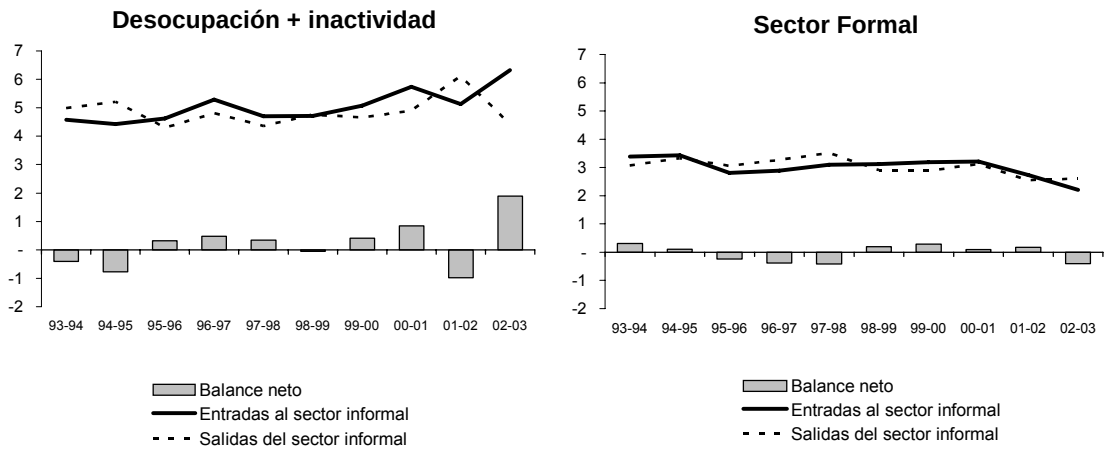
¿Por qué, entonces, el sector informal no crece en términos netos en las recesiones?.

Si en el sector formal los balances netos con la no ocupación y el sector informal tiende a funcionar en igual sentido; en el sector informal dichos balances funcionan de manera invertida, cuando pierde por un lado, gana por otro. De modo que cuando absorbe trabajadores procedentes del sector formal -en momentos de retracción del ciclo- pierde efectivos que se desplazan hacia la no ocupación; y cuando absorbe desocupación e inactividad pierde efectivos que serán absorbidos por el sector formal.

Así descripto el ajuste parece asumir la forma de desplazamientos ascendentes y descendentes en cascada. El único período en los que el sector informal crece en términos netos ganando trabajadores formales y no ocupados conjuntamente es en la recesión que desemboca en la salida de la convertibilidad.

De modo que aún cuando el sector informal se comporte en forma contracíclica respecto de la evolución de la demanda de empleo formal, puede resultar igualmente insuficiente a la hora de morigerar el desempleo, dado que el mismo no es sólo producto de la expulsión de empleo formal, sino de la destrucción de empleo informal y de la dinámica intermitente de la oferta laboral.

Gráfico N.7: Tasa de entrada, salida y balance neto del sector informal.
(Normalizados sobre el total de casos: población de 18 a 65 años, GBA)



Cabe concluir que el sector informal reacciona de la manera esperada respecto de la evolución del empleo en el sector formal, pero su impacto es insuficiente y a su vez la propia evolución de las actividades informales se ve muy afectada por la evolución del ciclo económico.

Tal como se analizará en los próximos capítulos, la mirada agregada oculta comportamientos diferenciados. La modalidad de los intercambios formales-informales es distinta cuando el esquema de referencia es el empleo asalariado en la microempresa o las categorías independientes del sector informal (cuentapropias y patrones). Estos dos componentes de la informalidad muestran niveles de rotación y dinámicas distintas en sus intercambios con el agregado de empleo formal. A su vez, la propia heterogeneidad del sector formal resulta un elemento central para comprender estos patrones de movilidad laboral.

TASAS DE ENTRADA, SALIDAS Y BALANCES NETOS (TOTALES).

Normalizados sobre el total de casos: población de 18 a 65 años, AMBA.

Cuadro N. 6: Intercambios ocupación y no ocupación.

	OCUPACION TOTAL			COMPONENTES						FLUJO INTERNO	
				OCUPACIÓN entran desde y salen hacia la DESOCUPACION			OCUPACIÓN entran desde y salen hacia la INACTIVIDAD			(t) Desocupados (t+1) Inactivos	(t) Inactivos (t+1) Desocupados
	TE	TS	B	TE	TS	B	TE	TS	B		
M93-94	6,7	7,5	-0,7	2,7	2,9	-0,2	4,0	4,5	-0,5	1,63	1,86
M94-95	6,2	7,9	-1,7	2,9	4,5	-1,6	3,4	3,4	-0,0	3,59	1,53
M95-96	7,0	6,9	+0,1	4,2	4,0	+0,1	2,8	2,9	-0,1	2,43	3,47
M96-97	8,1	6,9	+1,2	4,5	3,9	+0,6	3,5	2,9	+0,6	3,23	2,69
M97-98	7,5	6,6	+0,9	4,1	3,5	+0,6	3,4	3,1	+0,3	2,42	2,83
M98-99	7,4	7,5	+0,1	3,9	4,0	-0,1	3,5	3,4	+0,1	2,65	2,13
M99-00	7,4	7,5	-0,1	4,1	4,3	-0,2	3,3	3,2	+0,1	2,34	2,70
M00-01	8,5	7,5	+1,0	4,4	4,7	-0,2	4,1	2,8	+1,2	2,69	2,43
M01-02	7,3	9,9	-2,6	3,9	6,1	-2,2	3,4	3,8	-0,4	3,14	2,86
M02-03	10,5	7,1	+3,4	6,1	3,5	+2,7	4,3	3,6	+0,7	3,49	3,45

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

Cuadro N. 7: Intercambios de los sectores de la ocupación.

		OCUPACION											
		S. FORMAL			S.INFORMAL			S. PÚBLICO			PLANES DE EMPLEO		
	Balance tot.	TE	TS	B	TE	TS	B	TE	TS	B	TE	TS	B
M93-94	-0,7	5,99	7,33	-1,33	8,26	8,41	-0,15	2,40	1,65	+0,74	0,06	0,05	+0,01
M94-95	-1,7	6,24	7,43	-1,19	8,15	8,83	- 0,69	2,09	1,86	+0,24	0,01	0,03	-0,02
M95-96	+0,1	5,72	5,94	-0,22	7,68	7,66	+0,02	1,47	1,19	+0,27	0,02	0,02	+0,00
M96-97	+1,2	6,24	5,41	+0,83	8,41	8,23	+0,18	1,24	1,09	+0,16	0,02	0,02	+0,00
M97-98	+0,9	6,67	5,81	+0,87	7,94	8,13	-0,19	1,12	1,15	-0,0	0,34	0,11	+0,2
M98-99	+0,1	5,85	6,05	- 0,20	7,99	7,94	+0,05	0,98	0,87	+0,10	0,21	0,15	+0,05
M99-00	-0,1	5,47	6,24	-0,77	8,42	7,64	+0,78	1,04	1,12	-0,09	0,26	0,27	-0,01
M00-01	+1,0	6,15	6,25	- 0,10	9,16	8,28	+0,88	1,15	1,04	+0,11	0,36	0,24	+0,12
M01-02	-2,6	4,74	6,58	-1,84	8,08	8,93	-0,85	0,99	1,21	-0,22	0,61	0,25	+0,35
M02-03	+3,4	5,52	4,88	0,64	8,98	7,82	+1,16	1,22	0,95	+0,27	2,26	0,89	+1,37

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

Cuadro N.8: Intercambios del Sector Formal con la No ocupación.

	DESEMPLEO			INACTIVIDAD			TOT. NO OCUPACION		
	↓ TE	↑ TS	**Balance formal**	↓ TE	↑ TS	**Balance formal**	↓ TE	↑ TS	**Balance formal**
M93-94	0,79	0,96	-0,16	1,03	1,23	-0,20	1,82	2,18	-0,36
M94-95	0,83	1,76	-0,93	0,76	0,69	+0,07	1,59	2,45	-0,86
M95-96	1,40	1,63	-0,23	0,62	0,67	-0,04	2,02	2,29	-0,27
M96-97	1,51	1,34	+0,17	0,86	0,48	+0,37	2,37	1,83	+0,54
M97-98	1,47	1,34	+0,13	0,93	0,67	+0,26	2,40	2,01	+0,39
M98-99	1,46	1,55	-0,10	0,91	0,81	+0,11	2,37	2,36	+0,01
M99-00	1,20	1,52	-0,32	0,74	0,78	-0,04	1,94	2,30	-0,36
M00-01	1,32	1,69	-0,37	1,05	0,63	+0,42	2,37	2,32	+0,05
M01-02	0,91	2,25	-1,35	0,57	1,00	-0,43	1,48	3,25	-1,78
M02-03	1,61	1,19	+0,42	0,80	0,90	-0,11	2,40	2,09	+0,31

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

Cuadro N.9 : Intercambios del Sector Formal con otros sectores.

	S. INFORMAL			S. PUBLICO			PLANES		
	↓ TE	↑ TS	**Balance formal**	↓ TE	↑ TS	**Balance formal**	↓ TE	↑ TS	**Balance formal**
M93-94	3,07	3,39	-0,31	1,09	1,75	-0,66	0,01	0,01	0,00
M94-95	3,32	3,43	-0,10	1,33	1,55	-0,23	0,00	0,00	0,00
M95-96	3,06	2,81	+0,25	0,63	0,84	-0,21	0,01	0,00	0,01
M96-97	3,27	2,89	+0,38	0,60	0,69	-0,09	0,00	0,00	0,00
M97-98	3,51	3,10	+0,41	0,75	0,67	+0,09	0,01	0,04	-0,02
M98-99	2,91	3,12	-0,20	0,54	0,54	-0,01	0,02	0,02	-0,00
M99-00	2,89	3,18	-0,29	0,62	0,71	-0,09	0,02	0,05	-0,02
M00-01	3,12	3,21	-0,09	0,64	0,72	-0,08	0,02	0,00	0,02
M01-02	2,55	2,73	-0,18	0,71	0,56	+0,15	0,00	0,04	-0,04
M02-03	2,61	2,20	+0,41	0,54	0,59	-0,06	0,12	0,13	-0,00

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

Cuadro N.10: Intercambios del Sector Informal con la no ocupación.

	DESEMPLEO			INACTIVIDAD			TOT. NO OCUPACION		
	↓ TE	↑ TS	**Balance informal**	↓ TE	↑ TS	**Balance informal**	↓ TE	↑ TS	**Balance informal**
M93-94	1,74	1,89	-0,15	2,84	3,10	-0,26	4,58	4,99	-0,41
M94-95	1,91	2,59	-0,68	2,52	2,62	-0,09	4,43	5,21	-0,78
M95-96	2,61	2,26	+0,35	2,01	2,04	-0,04	4,62	4,31	+0,32
M96-97	2,86	2,50	+0,36	2,44	2,31	+0,13	5,29	4,81	+0,48
M97-98	2,43	2,03	+0,40	2,27	2,33	-0,06	4,70	4,36	+0,35
M98-99	2,28	2,30	-0,02	2,44	2,46	-0,02	4,72	4,76	-0,05
M99-00	2,69	2,47	+0,22	2,38	2,19	+0,19	5,07	4,66	+0,41
M00-01	2,96	2,82	+0,14	2,79	2,08	+0,71	5,74	4,90	+0,84
M01-02	2,65	3,53	-0,88	2,48	2,58	-0,10	5,13	6,11	-0,98
M02-03	3,94	2,11	+1,84	2,37	2,32	+0,06	6,32	4,43	+1,89

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

Cuadro N.11: Intercambios del Sector Informal con otros sectores.

	S. INFORMAL			S. PUBLICO			PLANES		
	↓ TE	↑ TS	**Balance informal**	↓ TE	↑ TS	**Balance informal**	↓ TE	↑ TS	**Balance informal**
M93-94	3,39	3,07	+0,31	0,28	0,31	-0,03	0,01	0,04	-0,02
M94-95	3,43	3,32	+0,10	0,27	0,31	-0,03	0,02	-	0,02
M95-96	2,81	3,06	-0,25	0,25	0,30	-0,04	-	-	0,00
M96-97	2,89	3,27	-0,38	0,21	0,15	+0,07	0,01	-	0,01
M97-98	3,10	3,51	-0,41	0,12	0,22	-0,10	0,02	0,05	-0,02
M98-99	3,12	2,91	+0,20	0,13	0,19	-0,05	0,02	0,07	-0,05
M99-00	3,18	2,89	+0,29	0,14	0,06	+0,08	0,02	0,02	0,00
M00-01	3,21	3,12	+0,09	0,16	0,17	-0,01	0,05	0,09	-0,04
M01-02	2,73	2,55	+0,18	0,15	0,14	+0,01	0,07	0,13	-0,06
M02-03	2,20	2,61	-0,41	0,17	0,18	-0,02	0,29	0,60	-0,31

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

Nivel de error aproximado:
(GBA: 80 casos muestrales = 100.000 casos ponderados).

M93-M94: Valores en las TE-TS, inferiores al 1,3p. proceden de N muestrales menores a 80 casos

M94-M97: Valores en las TE-TS, inferiores al 1,2p. proceden de N muestrales menores a 80 casos.

M97-M02: Valores en las TE-TS, inferiores al 1,1p. proceden de N muestrales menores a 80 casos.

M02-M03: reducción de muestra en Oct 2002

CAPITULO Nº7

LA ESPECIFICACIÓN DE LA MOVILIDAD LABORAL SECTORIAL

(1) PRESENTACIÓN:

El objetivo general de este apartado es especificar los intercambios laborales entre el sector formal e informal en el marco del reconocimiento de la heterogeneidad intrasectorial y evaluar en qué medida la matriz clásica de interpretación de los mecanismos de ajuste y movilidad en el mercado de trabajo ofrece una tipología adecuada. Se estudia en particular el empleo asalariado privado y las actividades independientes en el sector informal. Se excluye el empleo en el sector público y el empleo del servicio doméstico en hogares privados.

Para este análisis se lleva a cabo una mayor desagregación de las categorías de análisis para estudiar los flujos. A su vez, se pasa del estudio de la dinámica general del mercado de trabajo al estudio de las probabilidades específicas que enfrentan los trabajadores -de acuerdo a su posición relativa- de experimentar determinados tipos de desplazamientos ocupacionales. Para este análisis se utilizan indicadores normalizados sobre el stock particular de cada categoría para homologar los pesos específicos de ellas en el empleo total y poder de este modo comparar las probabilidades diferenciales[69].

La intención de especificar los comportamientos a través de desarmar los agregados de empleo, enfrenta una serie de restricciones: la cantidad absoluta de casos en las categorías, la incidencia de la movilidad en ellas y el grado de concentración o dispersión de la movilidad; estos elementos alteran la cantidad de casos en los flujos y afectan los errores de estimación. Dada esta situación, para muchas de las estimaciones se recurre a la agregación de una mayor cantidad de bases con lo que se pierde la posibilidad de realizar algunos análisis por coyuntura. Esta situación afecta particularmente el análisis de la categoría cuenta propia.

Al final del apartado se presentan las matrices de transición completas (tasas de entradas, salidas y balances netos) para todos los tipos de intercambios con sus respectivos niveles aproximados de error.

[69] Dado que en este apartado los indicadores se normalizan sobre el N particular de cada categoría, resulta que las TE y TS entre la asalarización formal y cualquiera de las restante -aún cuando refieran a un mismo volumen absoluto de trabajadores involucrados en el tránsito- poseen un impacto diferencial cuando se analizan los flujos desde la asalarización formal o desde cualquiera de las restantes.

(2) LA MOVILIDAD LABORAL EN LOS ESTRATOS FORMALES.

La movilidad laboral es diferencial por tamaño del establecimiento dentro del sector formal. En el Cuadro Nº 12 se observa que en efecto los asalariados insertos en establecimientos formales de menor tamaño enfrentan mayores probabilidades de experimentar pasajes al desempleo y la inactividad que los asalariados insertos en unidades productivas medianas y grandes. Dicha situación, se agudiza fuertemente a partir de la recesión de 1998.

En el período final de la convertibilidad el nivel de salida hacia la desocupación e inactividad de los asalariados de pequeñas empresas formales se aproxima más al comportamiento de los asalariados de microempresas informales que a los del resto del sector estructurado.

Cuadro Nº12. Tasa de salidas hacia la desocupación y la inactividad; para el empleo asalariado formal según tamaño del establecimiento. (Tasas normalizadas sobre el N de empleo en los distintos tamaño de los establecimientos)

	Participación en el empleo privado	93-94	94-95	95-96	96-97	97-98	98-99	99-00	00-01	01-02	02-03
Microestablecimientos	30%	17,2	16,4	15,7	18,1	14,7	17,4	17,1	17,8	22,0	16,3
Pequeños formales	30%	*9,2	*10,5	12,0	*9,8	*9,1	13,1	12,2	12,7	19,1	13,7
Medianos y Grandes	40%	*7,7	9,7	7,9	*7,6	*7,6	*7,1	*7,0	*6,9	11,1	*7,5
Total formal (6 y más)	70%	8,3	10,0	9,8	8,6	8,2	9,7	9,2	9,4	14,5	10,1

* Estimaciones sobre celdas con menos de 80 casos muestrales.
Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

A su vez, mientras que alrededor de un 20% de los trabajadores insertos en los establecimientos más pequeños se desplaza semestralmente hacia el sector informal, sólo un 5% de los ubicados en unidades productivas más grandes sufren pasajes al sector informal (Cuadro N.13).

Este nivel claramente diferenciado de pasajes hacia el sector informal, probablemente oculte mayores brechas en las tasas de salida hacia el desempleo por tamaño del establecimiento, dado que estos cambios sectoriales son en parte expresión del pasaje rápido –interonda no observado- entre la pérdida del empleo formal, el desempleo, y la inserción de fácil acceso en el sector informal (donde las tasas de entrada desde el desempleo o inactividad más que duplican las del formal). Debe recordarse que los asalariados de establecimientos más pequeños obtienen en general menores ingresos, poseen niveles de precariedad laboral más elevados y una menor antigüedad media en sus inserciones de origen, lo que implica asumir menores montos indemnizatorios y ausencia de la prestación del Seguro por Desempleo[70]. Esto vuelve razonable su sobrerrepresentación en los tránsitos hacia el sector informal ya que

[70] Aunque los montos del seguro por desempleo son reducidos, -de acuerdo con la legislación el monto de la prestación no puede superar los $300 ni ser inferior a $150 (sin contar las Asignaciones Familiares, las cuales se suman a la cuota básica)- atemperan la necesidad inmediata de obtener un nuevo empleo o ingreso por cuentapropia.

la búsqueda de empleo se encuentra mediada por la capacidad de los sujetos de sostenerse económicamente al margen de un empleo o trabajo, mientras se procura la reinserción laboral.

Por otra parte el mayor volumen relativo de empleo intercambiado entre las pequeñas empresas formales y el sector informal puede ser en parte producto del efecto de la movilidad laboral efectiva sobre los límites que definen los estratos: en unidad productivas cuyo nivel de empleo se encuentra cercano al límite que establece el criterio formal-informal (fijado en 5 personas); el incremento o descenso en un trabajador puede llevar al traspaso de la unidad productiva, del total de los trabajadores y del patrón, de un segmento a otro.

Cuadro Nº13. Tasa de salidas hacia sector informal; para el empleo asalariado formal según el tamaño del establecimiento. (Tasas normalizadas sobre el N de empleo en los distintos tamaños de los establecimientos)

	Participación en el empleo formal	93-94	94-95	95-96	96-97	97-98	98-99	99-00	00-01	01-02	02-03
Pequeños formales	43%	22,1	18,6	19,1	20,7	19,8	19,1	18,0	20,4	20,3	18,4
Medianos y Grandes *	57%	5,7	7,0	3,7	4,2	4,5	5,9	6,6	6,0	3,6	3,9
Total formal (6 y más)	100%	12,5	11,5	10,9	11,8	10,9	11,6	11,5	12,1	10,7	9,8

* Estimaciones sobre celdas con menos de 80 casos muestrales.
Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

Por último, si bien hemos observado que en términos relativos la movilidad laboral de los trabajadores insertos en los pequeños establecimientos formales es mayor que la observada entre los de las medianas y grandes empresas, cabe destacar que también son mayores en términos absolutos. Un 62% de la rotación total del empleo formal con la no ocupación y el sector informal, es explicada por el comportamiento de los trabajadores de pequeños establecimientos (aún cuando estos tienen un peso menor en total de empleo asalariado formal).

La heterogeneidad del sector formal aparece entonces como un dato relevante al momento de estudiar los patrones de movilidad entre el sector formal e informal. En efecto, es el empleo de las pequeñas unidades productivas el que participa en mayor medida de los intercambios con el sector informal y con la no ocupación. Si bien la disponibilidad de datos acota la posibilidad de conocer en qué medida la participación del “ultimo eslabón formal” en este tipo de itinerarios laborales constituye un fenómeno nuevo o parte de la dinámica laboral antes no conocida, aunque escasos, hay indicios de que la intermitencia en esta franja de empleo se agudizó bajo el período de análisis.

(3) LOS INTERCAMBIOS FORMALES-INFORMALES .

Luego de esta presentación general cabe evaluar cómo son las relaciones de intercambio entre la asalarización formal y los componentes de la informalidad.

La dinámica continua observada entre el sector formal y el informal[71] expresa básicamente la relación entre posiciones asalariadas formales-informales. Estos intercambios involucran un volumen medio de rotación del 7,6% (del stock de asalariados formales) en relación al sólo 3,2% del volumen de empleo medio intercambiado con el cuentapropismo informal (Cuadro N.14). Esta situación altera en parte la visión clásica prototípicamente asociada al refugio en el autoempleo como elemento distintivo del subdesarrollo, para situar la cuestión en los comportamientos menos analizados de la demanda de empleo en la microempresa, cuya dinámica mayormente se la ha clasificado como cíclica (Mezzera, 1987; Beccaria, Carpio y Orsatti, 2001).

A su vez, si los intercambios entre asalariados de uno y otro sector tienden a ser regularmente contracíclicos, esto no ocurre regularmente en los intercambios con el cuentapropismo. En particular durante la crisis del tequila (M94-M95) el cuentapropismo no actúa como refugio de trabajadores formales, sino que se producen desplazamientos de sentido inverso: de TCP hacia la asalarización formal.

Cuadro Nº14. Tasa de entrada, salida y balance neto de la asalarización formal, respecto de los componentes de la informalidad y la no ocupación. (Tasas normalizadas sobre el stock inicial de asalariados formales)

ASALARIADOS FORMALES

	No ocupación			Asalariados informales			** *Cuenta propias y ayuda fliar		
Período	↓ Entradas	↑ Salidas	Balance neto	↓ Entradas	↑ Salidas	Balance neto	↓ Entradas	↑ Salidas	Balance neto
M93-94	7,4	8,2	-0,8	6,5	7,3	-0,8	3,7	4,1	-0,4
M94-95	6,2	10,0	-3,8	7,7	8,9	-1,3	3,7	3,2	+0,5
M95-96	8,9	9,8	-0,9	7,2	7,0	+0,2	3,2	3,6	-0,4
M96-97	10,9	8,6	+2,3	9,1	8,2	+0,9	4,1	3,0	+1,1
M97-98	10,0	8,2	+1,7	8,7	7,8	+1,0	3,2	2,9	+0,3
M98-99	10,0	9,7	+0,3	7,4	8,0	-0,6	3,0	3,0	0,0
M99-00	7,8	9,2	-1,4	7,1	8,1	-1,0	2,9	3,2	-0,3
M00-01	10,1	9,4	+0,7	8,5	8,4	+0,1	2,4	3,3	-0,9
M01-02	6,6	14,5	-7,9	6,6	7,2	-0,6	2,4	3,1	-0,7
M02-03	12,5	11,1	+1,4	6,9	6,3	+0,6	2,7	2,9	-0,2

*** Las estimaciones de flujo -desagregados por períodos- para el cuentapropismo proceden de celdas con menos de 80 casos.

[71] Dado que se ha cambiado el tipo de estimación, cabe establecer un vínculo entre éstos resultados y los presentados en el capítulo anterior: Considerando la totalidad del empleo en el sector formal y en el informal se observa que alrededor de un 65% de los tránsitos observados entre el sector formal e informal corresponde a tránsitos entre asalariados formales e informales. Los tránsitos entre asalariados formales y las posiciones independientes del sector informal (cuentapropismo y patrones) sólo constituyen el 30% del total de rotación formal-informal observada; y el resto de la rotación formal-informal corresponde a los intercambios con el servicio doméstico y a tránsitos minoritarios de patrones y cuentapropias formales con el sector informal, los que no son analizados por este estudio.

Tal como fuera anticipado la rotación formal-informal no se distribuye homogéneamente, sino en forma selectiva entre el empleo en las unidades formales pequeñas y las categorías de la informalidad. De modo que la heterogeneidad del sector formal resulta un elemento central para comprender los patrones de movilidad en el mercado de trabajo del AMBA.

En el caso de los intercambios entre asalariados formales-informales en promedio un 77% responde al pasaje entre microempresas y pequeñas empresas formales (ver cuadro Nº15). Esto es que la mayor procedencia ocupacional de los asalariados formales que pasan a la asalarización informal es de pequeños establecimientos formales y el principal destino de los asalariados informales que pasan al sector formal como asalariados es la inserción en establecimientos pequeños. Ambas situaciones tienden a reforzarse entre 1995 y 2001. Para estos años se evidencia que la salida desde la formalidad a la informalidad tiende a sesgarse aún más en la pequeña escala formal y por otra parte se reducen aún más las chances de que un asalariado inserto en el sector informal experimente tránsitos hacia las unidades productivas formales de tamaño medio o grande. De modo que la imagen de integración que brinda el volumen semestral relativamente alto de intercambio formal-informal, queda fuertemente cuestionada al evidenciarse que en realidad el tránsito hacia unidades productivas de mayor tamaño es restringido y la rotación laboral se da en el límite formal-informal.

La procedencia ocupacional de los trabajadores formales que incurren en el emprendimiento de actividades por cuenta propia es algo más variada que el de aquellos trabajadores previamente formales que pasan a insertarse como asalariados en micro-establecimientos informales. Si bien la mayor parte de las salidas hacia el cuentapropismo también se originan en el desplazamiento de trabajadores formales insertos en pequeños establecimientos (en promedio 61%), existen períodos[72] en los que la distribución de la procedencia según tamaño (pequeños / medianos-grandes) es relativamente homogénea. A su vez, en las entradas al sector formal procediendo de actividades por cuenta propia existen chances algo más elevadas de poder ingresar a unidades productivas más grandes: en promedio un 38% de los trabajadores por cuenta propia que se asalarizan en el sector formal logran acceder a puestos en unidades productivas de más de 25 empleados, en relación al 23% de los asalariados informales.

[72] En tal sentido destacan los períodos 1993-1994 y 1998-2001, ambos asociados a una contracción general del empleo asalariado formal que afecta a las unidades más grandes.

Cuadro Nº15. Proporción de los intercambios formales-informales que tienen como origen o destino pequeños establecimientos formales según ciclo económico. (en % sobre el total de asalariados formales que se desplazan)

	Asalariados informales que pasan a la asalarización formal Pasaje a pequeños establecimientos del sector formal	Asalariados formales que pasan a la asalarización informal Pasaje desde pequeños establecimientos del sector formal	TCP informales que pasan a la asalarización formal Pasaje a pequeños establecimientos formales	Asalariados formales que pasan a TCP informales Pasaje desde Pequeños establecimientos formales
Crecimiento (M93-m94)	69,9	65,9	64,5*	59,9*
Crisis del tequila (M94-m96)	69,3	75,5	58,4*	67,6*
Recuperación (M96-98)	75,0	80,3	61,0	74,8
Recesión (M98-M01)	77,9	73,5	62,0	59,7
Crisis (M01-M02)	84,6	81,4	65,0*	77,5*
Post convertibilidad (M02-M03)	72,4 *	78,3*	59,5*	65,0*
Promedio	**76,7**	**76,6**	**61,8**	**67,5**

* Estimaciones sobre celdas con menos de 80 casos muestrales.
Fuente: elaboración propia con base a datos de la EPH-INDEC

En cuanto a la rama de actividad de origen y de destino, en el caso de los tránsitos asalariados (formales-informales) la distribución porcentual de las ramas de origen y destino es muy similar aunque con un leve desplazamiento desde la rama industria (en el momento en el que los trabajadores están insertos en el sector formal) hacia las actividades vinculadas al comercio, restaurantes y hoteles (cuando se insertan en el sector informal).

Las principales ramas de actividad de origen de los trabajadores formales que se desplazan al sector informal como asalariados son el comercio y la industria, ambas con una participación similar. No obstante al poner en correspondencia estos datos con la distribución media por rama del total de empleo formal[73], ciertamente se observa una sobrerrepresentación en el origen de las actividades de comercio. Esto es coherente con la mayor proporción de trabajadores procedentes de pequeños establecimientos formales donde también el comercio esta sobrerepresentado.

En el caso de los trabajadores formales que pasarán al cuentapropismo se sobrerrepresentan en otras actividades: la construcción y el transporte, las comunicaciones y almacenamiento. El pasaje al sector informal como cuentapropias, produce una mayor alteración de las ramas de

[73] Si en cambio se pone en correspondencia esta distribución con la distribución total por rama de los asalariados informales se observa que si bien la mayor parte de los asalariados informales que pasan al sector formal proceden del comercio, esta rama se encuentra sub-representada en relación a su peso total dentro de la categoría asalariados informales. Sólo un 27% de los trabajadores que pasan al sector formal proceden del comercio en relación a una distribución del 34% en el total de asalariados informales. Algo similar ocurre con la rama servicios comunitarios sociales y personales (otra de las ramas típicamente informales) la que con una participación del algo más del 20% en la distribución media total de los asalariados informales sólo participa en un 13% de los pasajes al sector formal.

inserción (las que son menos simétricas en el origen y destino), con un claro desplazamiento al comercio y la construcción, en detrimento de la industria.

En cuanto a la precariedad del empleo en el origen, en promedio un 44% de los asalariados formales que se desplazan al sector informal como asalariados son precarios en sus puestos formales de origen. Dicha proporción resulta considerablemente alta, si se considera que entre los asalariados que logran mantenerse dentro del sector formal la participación en la precariedad es sólo del 14%. Pero la incidencia de la precariedad laboral en el origen es mucho más fuerte entre los asalariados formales que experimentan tránsitos hacia el cuentapropismo no profesional. En efecto un 67% de los asalariados formales que se desplazan al sector informal como cuentapropias son precarios. Esta mayor incidencia de la precariedad en el origen se da en todos los estratos por tamaño y ramas de actividad.

Por último en cuanto a los perfiles socio-demográficos cabe destacar que en los desplazamientos ocupacionales hacia al sector informal se sobrerrepresentan los varones, los trabajadores de edades avanzadas entre quienes se desplazan al cuentapropismo y los más jóvenes entre quienes se desplazan a la asalarización informal. En cuanto al nivel de instrucción, en ambos tipos de pasajes se observa un menor nivel educativo de los trabajadores en relación a aquellos que logran permanecer como asalariados dentro del sector formal.

Cuadro Nº 16. Atributos de los puestos de origen y destino, y perfiles demográficos. En % sobre el total de trabajadores formales que experimentan cada tipo de tránsito. GBA, datos agregados período 1993-2003.

	Permanecen dentro del S. formal como asalariados	Pasan al cuentapropismo en t+1	Pasan a la asalarización en el S. Informal en t+1
Precariedad en el origen			
% de Trabj. s/ descuento jubilatorio	14,2	66,9	44,0
Rama origen			
Industria	33,5	26.6	27,2
Construcción	3,0	12,7	7,1
Comercio, restaurantes	15,3	16,7	25,5
Servicios sociales, personales	18,4	15,8	13,5
Transporte y comunicaciones	13,3	20,6	13,2
Servicios financieros y a empresas	14,3	6,4	12,2
Rama destino			
Industria	-	12,1	21,1
Construcción	-	21,7	9,1
Comercio, restaurantes	-	24,9	27,3
Servicios sociales, personales	-	15,0	13,1
Transporte y comunicaciones	-	19,5	12,9
Servicios financieros y a empresas	-	5,8	10,6
Perfil sociodemográfico			
% Varón	68,1	81,1	72,0
% Jóvenes	**34,5**	**28,6**	**44,7**
% Adultos Jóvenes (30-49)	**49,2**	**51,8**	**39,7**
% Adultos Mayores (50-64)	**16,3**	**19,6**	**15,5**
% Hasta Primario completo	**28,5**	**38,9**	**35,9**
% Secundario incompleto	**18,3**	**21,6**	**24,8**
% Secundario completo y más	**53,2**	**39,5**	**39,3**

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

A efectos de controlar estos elementos, y examinar la influencia neta de las dimensiones abordadas se trabajó con modelos de regresión multinomiales que evalúan la probabilidad[74] de ocurrencia de los distintos tipos de tránsitos analizados en función de factores determinantes de la demanda y la oferta de trabajo. Si bien estos modelos son objeto aún de ajuste, se presentan a continuación algunos resultados estilizados sobre la significancia y sentido de la influencia de las distintas variables, para las salidas o ingresos al sector formal procediendo de inserciones informales, que consisten los resultados descriptivos presentados (en ANEXO se presentan los resultados completos).

Se presenta un modelo que evalúa las probabilidades de permanecer dentro del sector formal como asalariado contra la probabilidad de pasar a la asalarización informal, a las actividades independientes dentro del sector informal o la no ocupación (MODELO Nº1)[75] a lo largo de los distintos momentos del ciclo. A su vez, se presenta un segundo modelo que compara las características de los ya insertos en el sector formal respecto de las de la fuerza de trabajo ingresante al sector formal procediendo de la asalarización informal, el trabajo independiente en el sector informal y la no ocupación (MODELO Nº2)[76]. De modo que se evalúa la salida y la entrada al sector formal, hacia o desde las posiciones informales o la no ocupación, siempre en relación a los que permanecen insertos en el sector formal. En otros términos nos preguntamos cuáles son las probabilidades de que un trabajador que permanece dentro del sector formal sea distinto en sus atributos de los que salen del sector formal y cuáles son las probabilidades de que un trabajador que entra al sector formal sea distinto en sus atributos a los que ya están insertos.

[74] Estrictamente se evalúan los Odds Ratios, usualmente traducidos como razón de chances o razón de momio. Esto es la relación entre p y no p, (por ejemplo: para el atributo ser varón, la razón de ser varón sobre la de no ser varón) en una trayectoria comparada con la de otra (por ejemplo: los odds de ser varón si se transita hacia la asalarización informal sobre los odds de ser varón si se permanece en el sector formal).

[75] La variable dependiente clasifica la trayectoria laboral en términos de permanecer dentro del sector formal como asalariado o pasar a la asalarización informal, al cuentapropismo o a la no ocupación. Permanecer dentro del sector formal es la categoría de referencia. Se incluyen en el modelo como variables independientes las variables: sexo de los asalariados (con categoría de referencia en las mujeres), grupos de edad (con categoría de referencia en los adultos mayores, población de entre 30 y 49 años) y el nivel educativo (con categoría de referencia el nivel más bajo, es decir hasta secundario incompleto). Como determinante de la demanda se seleccionaron los atributos laborales: el tamaño del establecimiento (con categoría de referencia en las empresas de mediana dimensión, es decir de 26 a 100 ocupados), la rama de actividad (con categoría de referencia en los servicios y otras actividades, no industriales o del comercio), la calificación del puesto (con categoría de referencia en los no calificados), y la precariedad laboral, medida a través de la presesión de descuento jubilatorio (con categoría de referencia en los no protegidos). La coyuntura se presenta como cortes transversales con regresiones independientes para cada ciclo.

[76] La variable dependiente clasifica la trayectoria laboral en términos de estar inserto dentro del sector formal como asalariado o haber ingresado al mismo desde a la asalarización informal, desde el cuentapropismo o la no ocupación. Estar inserto en el sector formal es la categoría de referencia. Se incluyen en el modelo las mismas variables independientes.

ASALARIADO FORMAL - ASALARIADO INFORMAL

	Modelo Nº1 – SALIDAS Permanecer dentro del s. formal como asalariado, contra pasar en t+1 a la asalarización informal						Modelo Nº2- ENTRADAS Estar inserto en el sector formal contra entrar en t+1 al sector formal procediendo de la asalarización informal					
	1993 1994	1994 1996	1996 1998	1998 2001	2001 2002	2002 2003	1993 1994	1994 1996	1996 1998	1998 2001	2001 2002	2002 2003
Sexo: Varón						-	+ + +		- -			- - -
Edad: 18 a 29				+ + +	+ +				+ + +	+ + +		
Edad: 50 y más												- -
Educ.: SecComp. y +		- -	- -	- - -		- -	- -		- - -	- - -		- - -
Tamaño estab.6 a 25	+ + +	+ + +	+ + +	+ + +	+ + +	+ + +	+ + +	+ + +	+ + +	+ + +	+ + +	+ + +
Tamaño estab.101 y +			- - -	- - -				- -	- - -	- - -		
Rama Industria			- -	-						- - -		
Rama Comercio			+ + +	+ +	+ + +	+ +		+ +	+ + +		+ +	
Calificado		- -					- -				- -	- - -
Protegido	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -

+++ (Significativa <0,01, positiva) - - - (Significativa <0,01, negativa)
++ (Significativa <0,05, positiva) - - (Significativa <0,05, negativa)
+ (Significativa <0,10, positiva) - (Significativa <0,10, negativa)

ASALARIADO FORMAL - TRABAJADOR INDEPENDIENTE INFORMAL.

	Modelo Nº1 – SALIDAS Permanecer dentro del s. formal como asalariado contra pasar en t+1 al TCP						Modelo Nº2- ENTRADAS Estar inserto en el sector formal contra proceder del TCP					
	1993 1994	1994 1996	1996 1998	1998 2001	2001 2002	2002 2003	1993 1994	1994 1996	1996 1998	1998 2001	2001 2002	2002 2003
Sexo: Varón	+ + +	+ + +		+ + +			+ + +			+ + +		+ + +
Edad: 18 a 29			- -	- - -		-	- -	- -			- -	
Edad: 50 y más				+ +								
Educ.: SecComp. y +							- -					- -
Tamaño estab.6 a 25	+	+ + +	+ +		+ +	+ + +	+ + +	+				
Tamaño estab.101 y +			-	-	-				- -			
Rama Industria	- - -		-				-					- -
Rama Comercio				+ +								
Calificado			+ +						+ + +			
Protegido	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -	- - -

+++ (Significativa <0,01, positiva) - - - (Significativa <0,01, negativa)
++ (Significativa <0,05, positiva) - - (Significativa <0,05, negativa)
+ (Significativa <0,10, positiva) - (Significativa <0,10, negativa)

a) Análisis de los tránsitos asalariados formales - informales:

En las entradas a la asalarización formal procediendo de inserciones asalariados en el sector informal como en las salidas de la asalarización formal hacia la situación de asalariado informal intervienen los mismos factores y con igual sentido. Los determinantes de las entradas y las salidas son simétricos.

A lo largo de las distintas fases del ciclo económico el tamaño del establecimiento y la precariedad de las relaciones asalariadas han sido los factores más establemente significativos y de mayor impacto. Aún cuando el grado de asociación entre el tamaño y la precariedad es considerable, estas variables poseen efectos independientes sobre las razones de probabilidad de experimentar tránsitos laborales o permanecer dentro del sector formal.

Las razones de probabilidad de salir hacia un puesto asalariado en el sector informal (en relación a permanecer dentro del sector formal o experimentar tránsitos hacia el TCP o la no ocupación) son mayores entre los asalariados empleados en pequeños establecimientos formales (6-25), que entre aquellos empleados en establecimientos de tamaño medio (26-100). A su vez, si bien no han sido significativas en forma constante, las razones de probabilidad de salir hacia un puesto asalariado informal se incrementan en los establecimientos medianos en relación a los grandes (más de 100), los que operan reteniendo a la fuerza de trabajo dentro del sector formal. Simétricamente la probabilidad de que los que ingresan desde la asalarización informal se concentren en empresas pequeñas formales, es mayor que la concentración trabajadores formales en este tipo de unidades.

La precariedad del empleo aumenta las probabilidades de pasar al sector informal como asalariado, y a su vez los asalariados previamente informales que acceden a puestos en el sector formal, observan mayores probabilidad de acceder a puestos precarios que los trabajadores que ya están insertos dentro del sector formal.

En cuanto a la intensidad de cada uno de estos factores (tamaño y precariedad) cabe destacar que son similares en la determinación de la salida, distribuyéndose de acuerdo al período la mayor importancia de uno u otro. La preeminencia de uno u otro factor parece responder a un patrón según el cual cuando el sector formal observa una distribución menos sesgada por tamaño en la expulsión de trabajadores -esto es en el período de reestructuración de la primera etapa del modelo de la convertibilidad y en la recesión final que desemboca en la crisis del modelo (1998-2001)-, existe cierta preeminencia del impacto de la precariedad sobre el tamaño. Esta situación, exhibe cierta regulación estable vinculada a la escala del establecimiento y otra más cíclica vinculada a la expulsión de trabajadores con bajo costo de salida, la que opera en forma independiente del tamaño. En cuanto a la intensidad de cada uno de estos factores en la determinación de entradas al sector formal como asalariado, vuelve a observarse igual situación. La precariedad tiene un mayor impacto cuando existe una absorción más fuerte de trabajadores informales por parte de los establecimientos de mayor tamaño.

Tal como fuera destacado en los datos descriptivos, el desplazamiento laboral hacia puestos asalariados dentro del sector informal es a su vez más probable en las actividades de comercio en relación al resto de los servicios y actividades omitidas, y es menos probable en la industria que en el resto de los servicios y actividades omitidas. Estos elementos son más

estables y significativos para la determinación de la salida que para determinar la inserción sesgada, con relación a la estructura del empleo formal, en determinadas ramas.

La fuerza de trabajo que se desplaza desde el sector formal a la asalarización informal posee menores niveles educativos que la que logra permanecer. El haber finalizado el ciclo de enseñanza media mostró ser significativo en la reducción de las probabilidades de transitar al sector informal. En sentido inverso la fuerza de trabajo que ingresa al sector formal procediendo de puestos asalariados informales posee un perfil menos educado que el agregado de fuerza de trabajo inserta en el sector formal.
En cuanto a los perfiles demográficos no han sido estables a lo largo del período de observación. Sin embargo puede señalarse que: 1) la fuerza de trabajo más joven ha tendido a observar mayores probabilidades de ser desplazada que la de los grupos etarios restantes, y 2) en cuanto al sexo, la población ingresante observa mayor grado de femenización que la permanente. Pero estos elementos no tienen impactos marcados. Esto es que el incremento o reducción de las razones de probabilidad son muy débiles.

Por último, y aunque más determinante en las entradas que en las salidas, la calificación del puesto es significativa para algunos períodos (1993-1994 y 2001-2003), mostrando que la asignación de los trabajadores informales ingresantes al sector formal tiende a darse en puestos no calificados.

b) Análisis de los tránsitos asalariados formales -Trabajadores independientes informales:

Respecto a los pasajes y entradas desde las actividades independientes del sector informal cabe destacar que el tamaño del establecimiento en el origen es menos significativo y más débil, cobrando importancia la precariedad del puesto como factor más sistemáticamente determinante de la salida hacia algún tipo de actividad independiente en el sector informal. A su vez, la entrada al sector formal procediendo de inserciones por cuentapropias informales no se encuentra sistemáticamente determinada por la asignación a pequeños establecimiento. El sesgo más importante en la entrada al sector formal está dado por la precariedad del puesto de trabajo al que acceden los trabajadores previamente cuentapropias que se asalarizan.

Otro elemento es que aquí los factores demográficos jugaron un papel más importante que en los desplazamientos entre asalariados formales e informales. Así destaca que los varones y los trabajadores de edades centrales o avanzadas -en relación a las mujeres y los jóvenes- fueron los perfiles con mayores razones de probabilidad de pasar al trabajo por cuenta propia informal. A su vez, en el ingreso a la asalarización este sesgo por sexo y edad se mantiene. Esto es que el perfil de los ingresantes al sector formal desde el cuentapropismo es más envejecido y masculino que el agregado de empleo formal. Sin embargo a diferencia de lo observado para los tránsitos entre posiciones asalariadas formales e informales, el nivel de instrucción formal no resultó significativo para ninguno de los años considerados en la determinación de la salida. Esto es que los trabajadores formales que pasaron al sector informal como trabajadores

independientes poseen un patrón de distribución no sesgado por nivel educativo y similar al de los asalariados formales que permanecieron dentro del sector como asalariados. Sólo en las entradas y para períodos particulares se evidencia algún sesgo por nivel educativo (los trabajadores que ingresan a la asalarización formal procediendo de inserciones por cuenta propia son menos educados que el agregado de trabajadores formales en 1993-1994 y 2002-2003).

Si bien la calificación del puesto es sólo significativa para un período, la salida desde la asalarización formal al cuentapropismo se encuentra asociada a puestos de trabajo calificados, marcando con esto una diferencia respecto del perfil de los asalariados formales que se desplazan hacia la asalarización informal, los que tal como se observó tendían a ser no calificados. Por último en cuanto a las ramas de actividad en general no resultaron significativas, pero en los años en los que si lo fueron se evidencia que la industria tendió a retener trabajadores así como a no absorber; y que el comercio y el resto de las ramas omitidas habrían expulsado trabajadores hacia el TCP y absorbido TCP.

Cabe concluir que en las entradas a la asalarización formal procediendo de inserciones asalariados en el sector informal como en las salidas de la asalarización formal hacia la situación de asalariado informal intervienen los mismos factores y con igual sentido. La simetría en la entrada y en la salida, y su estabilidad a lo largo de todo el período analizado es indicativa de un tipo de movilidad laboral estable, la que mayormente se organiza en torno al tamaño del establecimiento y la precariedad del puesto. Se entra y sale de establecimientos pequeños y se sale o ingresa a puestos precarios. Si bien estos son los factores más determinantes, se reconoce la existencia de perfiles específicos con mayores probabilidades de experimentar este tipo de tránsitos: jóvenes y de bajo nivel de instrucción; y la mayor probabilidad de ocurrencia de este tipo de tránsito en la rama comercio y en puestos no calificados. A su vez en la probabilidad de ingresar al sector formal se observa cierto sesgo a favor de las mujeres.

En el caso de los tránsitos hacia y desde el cuentapropismo, los órdenes son menos simétricos, encontrándose una mayor cantidad de factores significativos en el aumento o reducción de las probabilidades de salir hacia el cuentapropismo (en relación a permanecer dentro del sector formal), y una menor cantidad y efecto de factores que diferencien a los trabajadores insertos en el sector formal de los que van a entrar a él desde el cuentapropismo. Esto es que la asignación dentro del sector formal sigue una distribución no tan sesgada por tamaño, y rama, y con cierta tendencia a la inserción en puestos calificados. A su vez el perfil educativo de los cuentapropias que logran ingresar al sector formal es semejante al del conjunto de asalariados formales. No obstante, el acceso al sector formal está sistemáticamente asociado a la obtención de puestos precarios.

(4) LOS DIFERENCIALES DE INGRESOS EN LOS TRÁNSITOS LABORALES.

En el contexto de ausencia de datos secundarios que permitieran medir la movilidad laboral, la estimación de los diferenciales de ingreso entre sectores constituyeron la herramienta más habitual para testear las hipótesis sobre segmentación en los mercados de trabajo. Tal como fuera indicado, desde los marcos teóricos sobre segmentación, éstos no se explican exclusivamente por diferencias en el capital humano, sino también por los niveles de productividad de los sectores. Sin embargo, la intención de estimar del efecto "neto del sector" sobre los diferenciales de ingresos enfrenta el problema conocido de que muchas de las características de la fuerza de trabajo que afectan la productividad son no observables en las encuestas a hogares (Maloney, 1999; Espino Rabanal 2001).

Los datos de panel ofrecen una metodología alternativa para estimar el efecto del sector sobre los diferenciales de ingreso, en tanto puede observarse el cambio en el ingreso de iguales individuos en el pasaje de un sector a otro y, de este modo, controlar las características no observables de la fuerza de trabajo.

En los tránsitos entre asalariados formales e informales, la rotación en el límite y por espacios socio-productivos similares, en los que los ingresos medios no difieren marcadamente, se refleja en los bajos diferenciales de ingresos que se producen en los desplazamientos ocupacionales.

Cuando se considera la media específica de ingreso que observan en su inserción formal el subconjunto de trabajadores formales que va a desplazarse en t+1 hacia la asalarización informal, ésta se encuentra muy por debajo de la de aquellos trabajadores formales que van a permanecer dentro del sector formal[77] (Gráfico N.8). Esto es que, partiendo de ingresos más bajos en el sector formal -asociado entre otros factores a proceder de establecimientos de pequeña escala formal-; el pasaje al sector informal produce una menor brecha de ingresos que la que se produciría en el tránsito de trabajadores de grandes empresas a microempresas informales o de la que normalmente se estima en la comparación agregada de medias de ingresos formales-informales a partir de datos de stocks.

La situación inversa, esto es, el pasaje desde posiciones informales hacia la asalarización formal, produce una mejora regular en los ingresos. A su vez, el incremento de ingreso logrado con el desplazamiento al sector formal es más intenso en el período de recuperación pos-tequila, coincidiendo con la mayor tasa de entrada desde la asalarización informal a la formal.

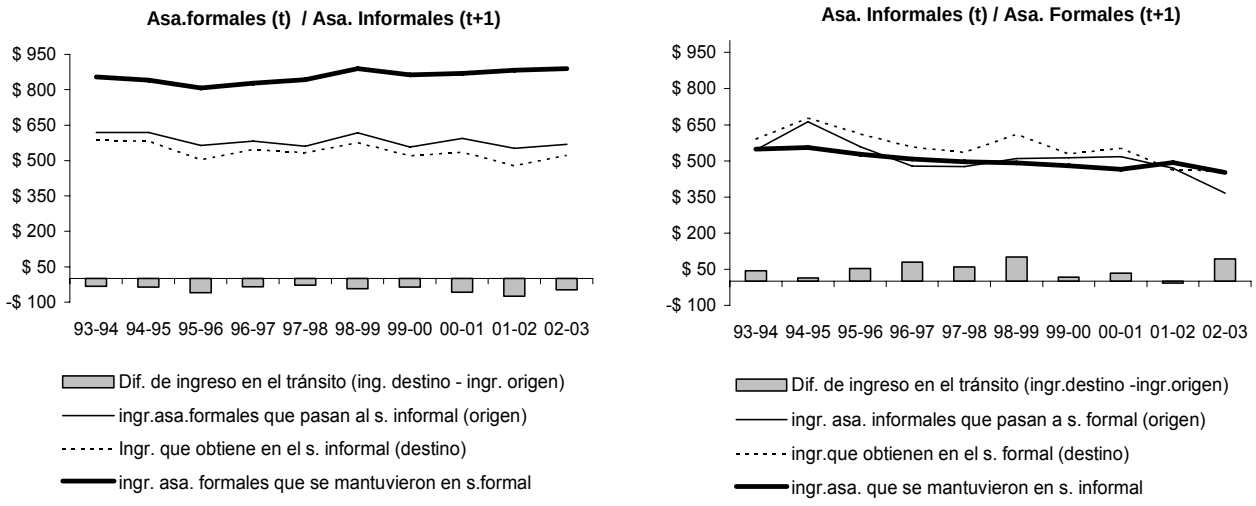
Por último más allá de la mejora relativa en los ingresos que se produce a partir del pasaje al sector formal, los ingresos de quienes se mantienen dentro del sector informal como

[77] Cabe destacar que entre t y t+1 no caen los ingresos medios mensuales de los asalariados formales que permanecen dentro del sector formal. En el gráfico Nº2 igualmente está presentado el dato del ingreso de los asalariados formales en t+1. Al final del apartado puede consultarse mayor detalle sobre los diferenciales de ingresos en las transiciones.

asalariados así como los de los que lograron ingresar a la asalarización formal son decrecientes a lo largo del período de estudio.

Gráfico Nº8 :

Diferencia de ingresos medios mensuales en el tránsito:



La evolución de los diferenciales de ingresos involucrados en los tránsitos hacia el cuentapropismo es más compleja. En primer lugar, dicho pasaje produce pérdidas, pero también ganancias de ingresos. A su vez, las brechas que se producen en los tránsitos son más marcadas.

Al principio del período de observación (M93-M94), el pasaje al cuentapropismo produce una mejora en los ingresos medios mensuales obtenidos por los trabajadores que pasan al autoempleo informal. De este elemento puede inferirse que el peso de actividades más estructuradas (o su éxito) es todavía importante entre las nuevas actividades por cuenta propia generadas. A partir de este momento el pasaje al cuentapropismo implicará pérdidas crecientes de ingresos, las que sólo se revertirán en la pos-convertibilidad.

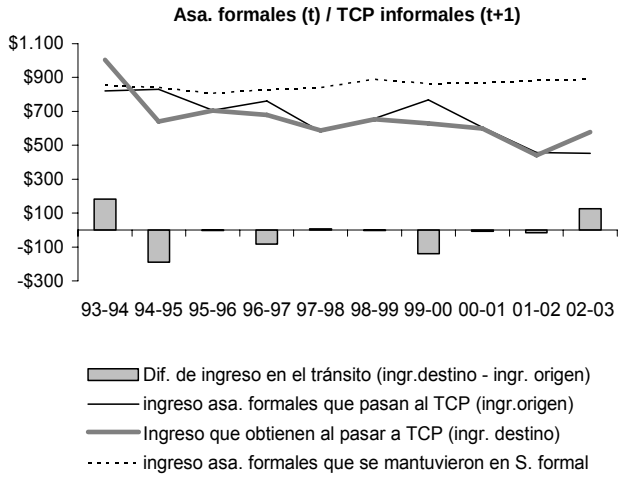
Otro elemento a destacar es que también se producen cambios en los ingresos de origen (en t) de los trabajadores formales que se desplazarán al cuentapropismo (en t+1). Si consideramos que el ingreso medio constituye un indicador sintético de un conjunto de atributos que hacen al puesto de trabajo, al capital humano general y específico y a las características de las unidades productivas, los cambios agregados en los ingresos permiten inferir modificaciones en la procedencia y el perfil de la fuerza de trabajo. Concretamente, se observa que al principio del período de observación los ingresos de quienes se desplazarán hacia el cuentapropismo no difieren de los que perciben los trabajadores formales que permanecerán dentro del sector formal como asalariados. Esto es que el trabajo por cuenta propia aparece como una opción para trabajadores que en términos medios poseen en sus inserciones de origen ingresos relativamente elevados, en un contexto en el que a su vez la media de ingreso que se obtiene

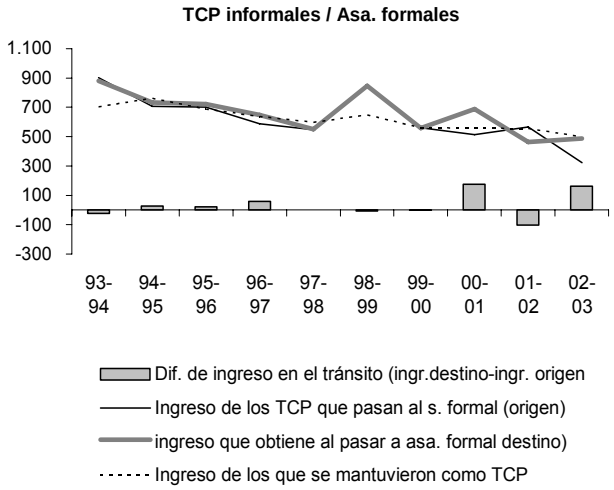
en el cuentapropismo resulta también elevada (incluso superior al salario medio formal). Esta situación cambia a partir de 1995-1996[78], mostrando que aquellos trabajadores formales que se desplazarán al cuentapropismo ganan en sus inserciones de origen menos que los trabajadores que logran permanecer dentro del sector formal (lo cual permite inferir menores capitales para iniciar las actividades por cuentapropia que los existentes en el primer período).

Por último, al observar el cambio en los ingresos de los tránsitos inversos –de TCP a asalariados formales-, la evolución también resulta más heterogénea que la registrada para los tránsitos entre asalariados informales-formales. El pasaje hacia el sector formal no siempre produce una mejora en los ingresos en términos agregados, a veces sólo permite mantener los ingresos en el contexto en el que el ingreso por cuentapropia medio se deteriora aún más, o incluso implica pérdidas.

Entre 1993 y hasta 1997 (momento en el que los pasajes hacia la asalarización formal son más intensos) tiende a observarse un leve incremento en los ingresos; esto es que el ingreso de destino es superior al ingreso de origen en el cuentapropismo. En la recesión el pasaje a la asalarización formal no produce diferencias en los ingresos medios. Pero aún cuando no se produzcan ganancias de ingresos, el pasaje al sector formal permite mantener los ingresos, y mantenerse por encima de la media del ingreso por cuenta propia, el que sigue una tendencia decreciente. Por último, en plena crisis de la convertibilidad el pasaje al sector formal implica pérdidas de ingresos.

Gráfico Nº9 :
Diferencia de ingresos medios mensuales en el tránsito:
asalariado formal / TCP informal; TCP informal/ asalariado formal





[78] Esta tendencia sin embargo no es lineal. Entre 1999 y 2000, se produce un aumento en la media de ingresos de origen de quienes inician actividades por cuenta propia. Este incremento coincide con la contracción del empleo en el sector formal y el mayor pasaje de trabajadores formales procedentes de unidades productivas más grandes a TCP.

(5) LAS CATEGORÍAS DE LA INFORMALIDAD.

Los intercambios entre la formalidad y la informalidad ya han sido descriptos en sus rasgos más salientes desde indicadores normalizados sobre la categoría asalariados formales. Esto es, que hemos observado las probabilidades específicas de los asalariados formales de experimentar determinados tipos de tránsito, o en sentido inverso la de los trabajadores informales de ingresar a la asalarización formal, siempre con base en el stock de asalariados formales. Si bien esto ha permitido conocer en qué medida la relación de intercambio es o no contracíclica, y caracterizar las inserciones de origen y destino, no nos ha dado información sobre la dinámica y la evolución neta de la asalarización informal y el cuentapropismo, fenómenos que dependen del entramado más complejo de intercambios laborales que mantienen con el resto de las categorías de la ocupación y no ocupación.

a) Asalariados Informales:

En tal sentido, en el caso de la asalarización informal los intercambios más importantes son aquellos que mantiene con la asalarización formal y la no ocupación. Estos intercambios responden a un patrón según el cual cuando aumentan las pérdidas de efectivos hacia la desocupación y la inactividad, tiende a crecer el ingreso de efectivos desde la asalarización formal, y los tránsitos de sentido inverso se producen en los períodos de reactivación. De modo que los intercambios funcionan en forma invertida y los balances netos totales de la categoría asalariados informales rara vez son deficitarios. Sólo en dos períodos particulares la categoría asalariados informales pierde efectivos: entre 1997-1998, fundamentalmente por la fuerte absorción de trabajadores informales por parte del sector formal; y luego en la crisis de 2001, por fuertes pasajes a la no ocupación.

Esta evolución puede deberse a distintos tipos de fenómenos. En momentos de expansión del ciclo, el sector formal absorbe más trabajadores informales y/o las microempresas informales incorporan más trabajadores y la propia unidad productiva cambia de sector. Esta pérdida de efectivos en el sector microempresario informal, es compensada por un mayor ingreso de desocupados o inactivos a las microempresas y/o la mayor generación de nuevas actividades de pequeña escala que compensan la salida. Sin bien los datos son claramente insuficientes (dada la cantidad de casos), particularmente entre M95-M96 se observan pasajes desde asalarización formal e informal como desde el cuentapropismo hacia la categoría patrones informales, lo que constituiría un indicio de la generación de microempresas.

Estos flujos se invierten en momentos de retracción del ciclo. En este caso, el pasaje al desempleo y la inactividad tal como se observó (Cuadros Nº12 y Nº13) es más intenso en el segmento lindante al sector informal, y la expulsión de empleados en el segmento más chico de empresas formales, podría implicar al mismo tiempo el pasaje de la unidad productiva –su patrón y trabajadores- al sector informal.

Mirado desde la asalarización formal este tipo de intercambio representaba un 7.7% promedio del stock de asalariados formales. Dado el peso diferencial de las categorías, el mismo flujo de trabajadores representa un volumen equivalente al 18% del stock de asalariados informales, lo que implica una magnitud importantísima.

Cabe por último destacar que la asalarización informal también mantiene intercambios voluminosos con las categorías independientes de la informalidad (TCP y patrones) pero los mismos parecen incidir en forma menos marcada en el balance neto total de la categoría, la que parece mayormente determinada por la dinámica del sector formal y la no ocupación. No obstante este tipo de intercambio creció entre 2001-2003. En este período –en el que se cierran los ingresos al sector formal-, crece la rotación entre las posiciones informales y se reducen los intercambios formales-informales.

b) Trabajadores por Cuenta propias no profesionales:

Con un peso absoluto semejante al de la categoría asalariados informales, el cuentapropismo observa un menor nivel de intercambio con la asalarización formal. La rotación con la asalarización formal es equivalente en términos medios a un 7% del total de efectivos en el cuentapropismo, mientras que la misma -tal como se observó- equivale a un 18% en el caso de los asalariados informales.

Bajo las condiciones macroeconómicas del modelo de la convertibilidad el cuentapropismo fue un receptor importante de todo tipo de trabajadores, pero no brindó oportunidades de estabilizarse en él, observándose procesos de salidas más fuertes hacia la asalarización formal e informal (probablemente re-ingresos), hacia la condición de patrón (cuando estas actividades resultaron exitosas) y hacia la desocupación e inactividad. Sobre todo a inicios del período de observación es tal la distribución homogénea de los intercambios que mantiene el cuentapropismo con el resto de las categorías del empleo, que la asalarización formal e informal y los patrones informales -categorías tan heterogéneas desde el punto de vista de su peso en el total del empleo- observan niveles de intercambios similares. Esta situación cambia a lo largo del período de observación, a lo largo del cual algunos intercambios se imponen sobre otros, en particular los intercambios con la no ocupación.

Si el empleo en la microempresa informal funciona articuladamente con la evolución del empleo asalariado formal, y en esta articulación continua existe un patrón contracíclico, el cuentapropismo, aparece como un regulador más general del mercado, particularmente determinado por los intercambios con la no ocupación. Cabe destacar que dado el tipo de dato construido -observación entre dos puntas y sin datos retrospectivos sobre la ocupación previa del desocupado- no es posible evaluar en qué medida el ingreso desde la no-ocupación, oculta una salida previa desde el sector formal. Sin embargo, algunas evidencias permiten inferir que el perfil de los desempleados e inactivos ingresantes al cuentapropismo es distinto del de los

trabajadores del sector formal. Básicamente, hay una mayor proporción de mujeres y los perfiles educativos de la fuerza de trabajo difieren del de los asalariados formales.

Durante todo el período que va desde la crisis del tequila a la recesión que se inicia a fines de 1998, los intercambios del cuentapropismo funcionaron de tal manera que la categoría fue continuamente deficitaria (con una destrucción sesgada hacia los puestos en el comercio). Estilizadamente estas pérdidas de efectivos en el cuentapropismo se explican por:

- Entre M94-M95 el cuentapropismo pierde alrededor de un 4% del stock que poseía en Mayo de 1994, básicamente por la salida hacia la no ocupación.
- Entre M95-M96, en el inicio de la reactivación postequila, pierde un 4,8 % de su stock inicial por el pasaje hacia los patrones informales, la no ocupación y otras categorías formales.
- Entre M96-M97, la pérdida neta es de un 3,7% y se vincula principalmente a la salida hacia la asalarización formal e informal.
- Entre M97-M98, vuelve a perder un 3,3% con la no ocupación (principalmente inactividad) y los patrones informales.

De modo que la reducción en términos absolutos del cuentapropismo durante el período 1994-1998, se debe a desplazamientos ocupacionales diversos y polarizantes, entre los cuales el pasaje a la situación de patrón es particularmente importante entre 1995-1996. Esta situación produce un contraste con la dinámica y evolución neta de la asalarización informal, la que es creciente a lo largo del período y a su vez está mayormente determinada por sus volúmenes de intercambio con el empleo asalariado formal y la no ocupación.

A partir de la recesión que se inicia a fines 1998 el cuentapropismo comienza a crecer en términos netos, y lo hace también por el ingreso de desplazados del sector formal, volviéndose contracíclico. No obstante, nuevamente el crecimiento se debe a un conjunto diversificado de afluentes entre los cuales el desempleo, la inactividad, y otras actividades informales resultan más importantes que los intercambios con el sector formal, los que a su vez tiende a ser decrecientes.

- Entre M99-M00 gana efectivos por un volumen equivalente al 2,8% de su stock inicial, por el ingreso de desocupados e inactivos, y de asalariados formales. En este período, en el que el sector concentrado formal empieza a achicarse, trabajadores formales ubicados en establecimientos de tamaño medio habrían pasado al cuentapropismo.
- Entre M00-M01 gana un volumen equivalente al 9,6% de su stock inicial por el ingreso de no ocupados (principalmente inactivos) y de asalariados formales e informales.
- Por último en el primer período posdevaluatorio crece alrededor de 7,9% básicamente por el ingreso de desocupados.

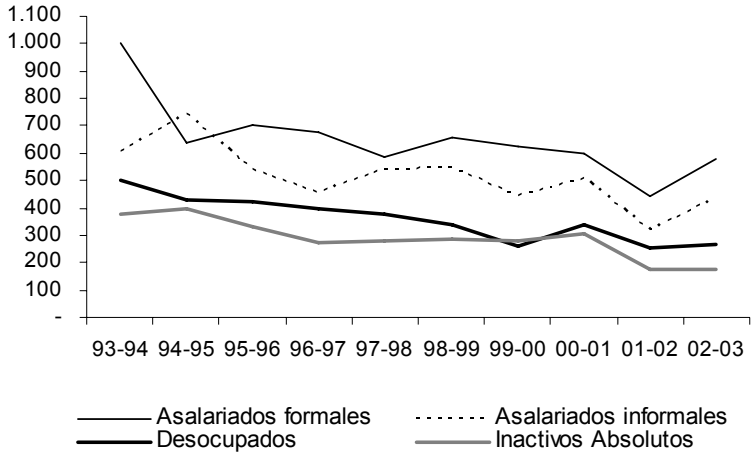
Este crecimiento neto del cuentapropismo se logra desde un nivel bajo de stocks y acompañada de un incremento de las actividades de la construcción, la industria y de otras actividades tradicionalmente menores dentro del cuentapropismo, como el transporte. A su vez, tal como fuera descripto, dicho crecimiento es acompañado de una fuerte incidencia de la

subocupación horaria involuntaria y de un marcado deterioro de los ingresos. En particular, hacia el final del período de observación el inicio de actividades por cuentapropia, por parte de desocupados e inactivos, resulta en ingresos claramente de subsistencia (Gráfico Nº10).

De modo que el deterioro del cuentapropismo observado en el análisis de stocks, se explica por la pérdida de participación de las entradas desde el sector formal –la que no obstante tienen un repunte en el contexto de cierre del sector formal en la recesión previa a la crisis-, pero básicamente por la generación más fuerte de actividades de subsistencia asociadas a otros perfiles laborales. A su vez, parece darse una suerte de no retorno. Desde 1998 las posibilidades de ingresar al sector formal desde el cuentapropismo se reducen notablemente. Aunque tal como fuera observado, para la fracción declinante de trabajadores que logran acceder a un puesto formal, las condiciones de empleo resulten mejores que las que obtienen los asalariados informales, los que más numerosamente acceden a puestos en el sector formal como asalariados de pequeñas empresas.

Gráfico N.10

Evolución de los ingresos medios mensuales en las nuevas actividades por cuenta propias según categoría de procedencia



Por último se presentan los resultados estilizados de un modelo de regresión multinomial[79] que evalúa la probabilidad de permanecer dentro del sector informal o pasar al sector formal o la no ocupación[80]. Estos resultados tienen por propósito mostrar que si los ingresantes al sector formal procedentes de puestos informales poseen atributos distintos a los que observan los trabajadores formales ya insertos (tal como fue analizados a partir del Modelo de regresión Nº2), cuando el mismo flujo de trabajadores es comparado con los trabajadores que permanecen dentro del sector informal también se observan atributos distintos.

En efecto, se observa que los trabajadores con mayores niveles educativos en relación a los que poseen bajo nivel de instrucción, tienen mayores razones de probabilidad de pasar al sector formal (en relación a permanecer dentro del sector informal o pasar a la desocupación). A su vez, son los asalariados informales los que observan mayores chances de pasar al sector formal en relación a permanecer dentro de las actividades informales que las que observan los TCP. Estos tránsitos son menos probables en las actividades de comercio (las que tiende a mantener a los trabajadores dentro del sector informal) que en las actividades de la industria y el resto de las actividades omitidas y, por último, son los trabajadores jóvenes ,los que en relación a los adultos, observan mayores probabilidades de pasar al sector formal.

MODELO Nº3.
Permanecer dentro del sector informal o pasar al sector formal como asalariado.

Período	1993 1994	1994 1996	1996 1998	1998 2001	2001 2002	2002 2003
Sexo: Varón				-		
Edad: 18 a 29		+ + +	+ + +	+ + +		
Edad: 50 y más	- -			- - -		- - -
Educación: Secundario Completo y más		+ + +	+ + +	+ + +	+ + +	
Asalariado informal (cuentapropia omitida)	+ + +	+ + +	+ + +	+ + +	+ + +	+ + +
Rama Industria						
Rama Comercio	-	- - -		- - -	- -	
Puestos calificados				+ + +		

+++ (Significativa <0,01, positiva) - - - (Significativa <0,01, negativa)
++ (Significativa <0,05, positiva) - - (Significativa <0,05, negativa)
+ (Significativa <0,10, positiva) - (Significativa <0,10, negativa)

[79] La variable dependiente clasifica la trayectoria laboral en términos de permanecer dentro del sector informal o pasar a la asalarización formal o a la no ocupación. Permanecer dentro del sector informal es la categoría de referencia. Se incluyen en el modelo como variables independientes las variables: sexo (con categoría de referencia en las mujeres), grupos de edad (con categoría de referencia en los adultos mayores, población de entre 30 y 49 años) y el nivel educativo (con categoría de referencia el nivel más bajo, es decir hasta secundario incompleto). Se incluye una variable que clasifica la posición asalariada no asalariada dentro del sector informal (con categoría de referencia en el TCP), la rama de actividad (con categoría de referencia en los servicios y otras actividades, no industriales o del comercio), la calificación del puesto (con categoría de referencia en los no calificados). La coyuntura se presenta como cortes transversales con regresiones independientes para cada ciclo.

[80] Dato presentado en anexos.

(6) CONSIDERACIONES FINALES DEL CAPÍTULO.

La heterogeneidad del sector formal aparece como un dato relevante al momento de estudiar los patrones de movilidad entre el sector formal e informal. En efecto, es el empleo de las pequeñas unidades productivas el que participa en mayor medida de los intercambios con el sector informal y con la no ocupación. Si bien la disponibilidad de datos acota la posibilidad de conocer en qué medida la participación del "ultimo eslabón formal" en este tipo de itinerarios laborales intermitentes constituye un fenómeno nuevo o parte de la dinámica laboral antes no conocida, aunque escasos, hay indicios de que la intermitencia en esta franja de empleo se agudizó bajo el período de análisis. Hacia el final del período de observación el pasaje hacia la no ocupación en las pequeñas empresas formales se aproxima más al de la microempresa informal que al de las medianas y grandes.

Cabe concluir a su vez que la dinámica continua observada entre el sector formal y el informal expresa básicamente la relación entre posiciones asalariadas formales-informales. Estos intercambios más que duplican los que se producen entre el sector formal y el cuentapropismo informal, y específicamente, tienden a darse entre el empleo en las pequeñas empresas formales y la microempresa informal. Esta situación altera en parte la visión clásica de la movilidad laboral formal-informal, asociada al autoempleo.

Así, mientras que la evolución neta del empleo en la microempresa se encuentra altamente determinada por los intercambios con el resto del empleo formal; la evolución del cuentapropismo depende –y dependió cada vez más- de los afluentes de otras categorías del empleo y de la no-ocupación fundamentalmente, quedando en mayor medida aislada de la evolución del empleo formal. Por su parte cabe destacar que si bien el aislamiento del cuentapropismo fue mayor, al final del período de observación se registra cierto cierre general al ingreso al sector formal que también afecta los tránsitos de entrada de los asalariados informales y de los desocupados e inactivos.

El pasaje al cuentapropismo marca un cambio en la condición asalariada y el inicio de alguna actividad autogenerada, la que más allá de su heterogeneidad es de más fácil interpretación desde los marcos de interpretación vigentes para comprender los ajustes en los mercados de trabajo latinoamericanos, en el sentido de que su especificidad está dada por constituir un "refugio" (frente al desempleo o frente a las opciones de empleo) que opera por fuera de la demanda de empleo. A su vez, el mayor deterioro de este tipo de ocupaciones fue aproximando cada vez más la realidad de estas inserciones a la matriz conceptual de origen vinculada a la problemática de la pobreza. En efecto, al principio del período de observación la afluencia de trabajadores formales tiene una mayor participación en la movilidad total del cuentapropismo, y a su vez, los ingresos de origen de quienes se desplazan al cuentapropismo son más elevados. Este esquema -que permite inferir que el tradicional cuentapropismo "satisfacer" constituye un segmento aún importante en el conjunto de las nuevas actividades no

profesionales por cuentapropia- fue cambiando a lo largo del período observación. Cabe pensar que así como la mayor concentración de los mercados en los que operaban las tradicionales actividades por cuentapropia tuvieron un efecto importante, la mayor inestabilidad laboral general y la creciente precariedad del empleo también operaron sobre la reducción de las indemnizaciones, las que históricamente constituyeron uno de los elementos centrales de los inicios de las actividades por cuentapropias más estructuradas (Nun, 1989). Hacia el final del período, la mayor parte de las nuevas actividades por cuentapropia iniciadas tuvieron por partícipes a trabajadores procedentes desde la no ocupación.

El "refugio" en el cuentapropismo constituye un fenómeno poco extendido en economías desarrolladas, en relación a patrones sí estudiados de ajuste de empleo hacia las pequeñas unidades en las contracciones. Aunque la categoría pequeña empresa varía enormemente para distintos contextos de análisis (Loveman, Segenberger y Piore, 1990: 6), la nueva literatura sobre demografía de firmas ha mostrado -para distintos contextos de análisis- que el patrón de contribución de las pequeñas empresas al empleo es más elevado en las contracciones y menos en las expansiones (Loveman y Segenberger, 1990; Schreyer, 1996 en Cesa *et al.*, 2002). De modo que la evidencia en torno al fuerte intercambio de asalariados entre microempresas informales y pequeña empresas formales y sus simetrías respecto a las inserciones de origen y destino, resulta problemático -o al menos relativizable- en su especificidad.

Si bien no se ha podido avanzar lo suficiente en el control de los intercambios entre establecimientos según tamaño dentro del sector formal, en términos de su evolución de acuerdo al ciclo[81], se pudo obtener una medida agregada para el período 1993-2003. En el cuadro Nº17 se observa que dentro del sector formal los tránsitos también tienden a ocurrir entre los rangos lindantes. Así por ejemplo, los asalariados de pequeños establecimientos formales observan altas probabilidad de transitar hacia micro-establecimientos o hacia establecimientos de tamaño medio, pero las chances de transitar hacia unidades más grandes son escasas. De modo que surgen indicios de que la movilidad laboral entre establecimientos lindantes no sería exclusiva del limite formal-informal ó, en otros términos, un tipo de ajuste específico. El tránsito entre unidades lindantes, respondería a un patrón más amplio de movilidad jerárquica en el mercado de trabajo y a la dinámica continua de expansión y contracción de los negocios. Claramente, dentro de la pequeña escala este tipo de intercambio se sobrerrepresenta, dado el mayor impacto de la volatilidad del empleo sobre los límites pequeños que definen los estratos, la mayor inestabilidad de las actividades que se sobrerrepresentan en la pequeña escala y el tipo de relación laboral predominante en estos espacios productivos.

[81] Tanto porque son menos los casos en las categorías originales como porque la incidencia de la movilidad laboral es menor en los establecimientos medianos y grandes.

Cuadro Nº17:
Salidas hacia todos los destinos para los asalariados formales según el tamaño del establecimiento de inserción en t. Período 1993-2003. (en % sobre el total de asalariados según tamaño en t)

	Salida hacia la No ocupación	Salida hacia el S. INFORMAL		Cambios de establecimiento dentro del S. FORMAL			
	No ocupación	TCP-patrón	Asalariado	pequeños	Medianos	grandes	Total
Asa. de Pequeños establecimientos	12,1	5,7	15,2	50,0	12,3	4,7	100 %
Asa. de Medianos establecimientos	9,2	2,4	4,9	18,0	46,3	19,3	100 %
Asa. de Grandes establecimientos	6,8	1,6	3,1	6,4	19,9	62,2	100 %

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

Cabe asimismo volver a advertir sobre los problemas de error en las respuestas intertemporales sobre el tamaño del establecimiento, los que son también más probables entre rangos lindantes (y probablemente mayores a medida que aumenta la escala). Pero tal como se detalla en anexos, con o sin controles por la variable antigüedad, el cambio ocupacional tiende a ocurrir entre unidades productivas lindantes, sin alterarse los resultados en sus tendencias generales, aunque sí en su magnitud. De modo que esta situación, parece volvernos al diagnóstico sobre la estratificación dentro de un mercado heterogéneo, donde la segmentación (restricción a la movilidad) en todo caso se expresa en las bajas probabilidades de desplazarse más allá de posiciones lindantes.

Las evidencias construidas, llaman la atención sobre la heterogeneidad de situaciones que encubren las miradas agregadas por sectores, permitiendo identificar dos tipos de procesos diferenciados:

1) la articulación entre el empleo en la microempresa informal y la pequeña empresa formal; junto a su segmentación respecto del empleo en las unidades más concentradas, y ;

2) el funcionamiento diferenciado del cuentapropismo, en tanto “regulador” más general del mercado, que fue observando grado de mayor segregación respecto de la dinámica del sector formal.

TASAS DE ENTRADA, SALIDAS Y BALANCES NETOS, POR CATEGORÍA OCUPACIONAL

Normalizados sobre el total respectivo de casos de cada categoría en t.

Cuadro N. 18. Asalariados formales

Intercambios totales con el resto de las categorías del empleo y la no ocupación
(en % sobre el total de asalariados formales en t).

	Balance	Asalariado Informal			Cta. propia y patrones informales			Otras categorías Formales y empleados público			Desocupación			Inactividad			Otras categorías residuales		
	Total	TE	TS	B	TE	TS	B	TE	TS	B	TE	TS	B	TE	TS	B	TE	TS	B
93-94	-4,1	6,5	7,3	-0,8	4,2	4,3	-0,1	5,2	7,7	-2,5	3,2	3,9	-0,7	4,2	4,3	-0,1	0,7	0,6	0,1
94-95	-5,6	7,7	8,9	-1,3	3,8	3,5	0,3	6,1	7,0	-0,9	3,3	7,2	-4,0	2,9	2,8	0,1	0,4	0,3	0,1
95-96	-2,4	7,2	7,0	0,2	3,7	3,9	-0,2	3,6	4,9	-1,3	6,3	7,3	-1,0	2,6	2,5	0,2	0,3	0,5	-0,2
96-97	4,7	9,1	8,2	0,9	4,4	3,5	0,9	3,9	3,8	0,1	7,3	6,4	0,8	3,6	2,1	1,4	0,7	0,2	0,5
97-98	3,1	8,7	7,8	1,0	3,5	3,1	0,4	3,3	3,3	0,0	6,2	5,5	0,7	3,7	2,7	1,0	0,6	0,5	0,1
98-99	0,1	7,4	8,0	-0,6	3,4	3,5	-0,1	3,5	3,1	0,3	6,2	6,4	-0,2	3,8	3,3	0,5	0,7	0,6	0,2
99-00	-2,4	7,1	8,1	-1,0	3,4	3,4	-0,1	3,2	3,3	-0,1	4,9	6,2	-1,3	3,0	3,0	-0,1	0,6	0,5	0,1
00-01	0,1	8,5	8,4	0,1	3,0	3,7	-0,7	3,7	3,7	0,0	5,8	7,0	-1,3	4,3	2,4	1,9	0,4	0,4	0,0
01-02	-8,6	6,6	7,2	-0,6	2,7	3,4	-0,7	3,6	3,0	0,7	4,0	10,4	-6,3	2,6	4,1	-1,6	0,5	0,5	0,0
02-03	3,4	6,9	6,3	0,6	3,9	3,2	0,7	4,6	4,5	0,1	8,3	6,3	2,0	4,2	4,8	-0,6	1,3	0,4	0,9

Fuente: elaboración propia con base a datos de la EPH-INDEC
Error aprox.: estimaciones inferiores a 5,5 % proceden de celdas con menos de 80 casos muestrales.

Cuadro N 19. Asalariados informales

Intercambios totales con el resto de las categorías del empleo y la no ocupación.
(en % sobre el total de asalariados informales en t).

	Balance	Asalariado Informal			Cta. propia y patrones informales			Otras categorías Formales y empleados público			Desocupación			Inactividad			Otras categorías residuales		
	Total	TE	TS	B	TE	TS	B	TE	TS	B	TE	TS	B	TE	TS	B	TE	TS	B
93-94	3,0	20,8	18,5	2,3	13,0	11,9	1,1	2,1	2,4	-0,3	7,2	6,8	0,3	9,9	10,3	-0,4	3,4	3,4	0,0
94-95	0,1	23,4	20,1	3,3	11,2	10,6	0,7	1,9	2,6	-0,7	6,5	8,6	-2,1	6,2	7,8	-1,6	1,6	1,1	0,5
95-96	0,2	18,2	18,6	-0,4	10,8	12,6	-1,8	2,6	2,3	0,3	11,3	10,9	0,5	6,5	4,8	1,7	1,0	1,0	0,0
96-97	4,3	17,4	19,3	-1,9	12,1	10,4	1,7	2,0	1,7	0,3	15,4	12,1	3,3	7,1	6,0	1,1	1,2	1,3	-0,1
97-98	-1,1	19,3	21,7	-2,4	11,5	13,1	-1,5	0,6	1,3	-0,6	11,0	8,6	2,4	6,6	6,1	0,5	1,5	1,1	0,5
98-99	0,8	19,6	18,0	1,6	12,8	12,6	0,1	1,2	1,9	-0,7	11,3	10,2	1,1	6,8	7,2	-0,4	0,9	1,8	-0,9
99-00	4,2	20,1	17,7	2,4	10,7	10,9	-0,2	1,4	0,9	0,5	11,9	12,0	-0,1	6,3	5,2	1,1	1,6	1,2	0,4
00-01	1,6	19,6	19,8	-0,2	9,2	10,7	-1,5	1,6	1,6	0,1	12,8	13,0	-0,2	8,4	4,8	3,6	1,1	1,4	-0,2
01-02	-4,0	17,6	16,0	1,5	13,3	13,1	0,2	1,1	2,0	-0,9	10,9	15,7	-4,8	7,9	6,3	1,6	1,3	2,8	-1,6
02-03	5,9	13,2	13,4	-0,3	13,2	13,5	-0,3	1,0	2,3	-1,3	17,4	9,3	8,1	8,0	7,0	1,1	1,2	2,5	-1,4

Fuente: elaboración propia con base a datos de la EPH-INDEC
Error aprox.: estimaciones inferiores a 15,5 % proceden de celdas con menos de 80 casos muestrales.

Cuadro N. 20 Cuenta Propia informales y ayuda familiar

Intercambios totales con el resto de las categorías del empleo y la no ocupación
(en % sobre el total de cuenta propias en t).

		Asalariado Formal			Asalariado Informal			Patrones informales			Otras categorías Formales y Empleados público			Desocupación			Inactividad			Otras categorías residuales		
	Balance Total	TE	TS	B	TE	TS	B	TE	TS	B	TE	TS	B	TE	TS	B	TE	TS	B	TE	TS	B
93-94	0,7	7,0	6,4	0,6	6,8	7,1	-0,3	6,4	5,0	1,4	1,3	0,9	0,4	7.6	7.5	0.1	7.8	9.3	-1.5	1,2	1,0	0,2
94-95	-4,0	6,0	7,0	-0,9	7,1	6,7	0,5	6,8	5,5	1,4	2,4	3,1	-0,7	7.5	11.4	-3.9	8.8	8.2	0.6	0,3	1,0	-0,7
95-96	-4,8	6,9	6,1	0,8	7,4	7,4	0,1	4,0	6,7	-2,7	1,2	3,2	-2,0	10.7	9.7	1.1	6.5	9.0	-2.5	1,1	1,2	-0,1
96-97	-3,7	5,7	7,8	-2,1	8,6	9,3	-0,8	5,4	5,2	0,2	2,3	2,2	0,1	10.2	9.2	1.1	7.5	8.8	-1.3	1,1	1,7	-0,6
97-98	-3,3	6,4	6,9	-0,6	10,1	9,1	0,9	4,4	6,2	-1,8	2,9	3,6	-0,7	8.5	7.3	1.2	6.3	8.4	-2.1	1,7	1,6	0,0
98-99	-0,3	6,3	6,4	-0,1	10,0	9,9	0,2	6,6	6,3	0,3	2,0	1,6	0,4	7.9	8.5	-0.6	7.8	7.4	0.4	1,2	1,3	-0,1
99-00	2,8	7,5	6,9	0,6	8,9	9,3	-0,3	5,7	5,9	-0,2	2,3	1,4	0,9	10.8	8.7	2.2	9.4	9.3	0.1	1,5	2,4	-0,9
00-01	9,6	7,4	5,4	2,0	9,1	7,4	1,8	6,2	5,9	0,3	2,4	2,9	-0,4	12.7	12.0	0.7	11.1	8.0	3.1	1,8	0,5	1,3
01-02	-0,6	5,9	4,7	1,3	9,9	9,5	0,4	5,5	3,7	1,8	2,7	2,5	0,2	12.3	14.9	-2.6	9.2	9.6	-0.4	1,4	2,2	-0,8
02-03	7,9	4,6	4,6	-0,1	10,5	10,6	-0,2	3,8	4,0	-0,2	1,9	3,5	-1,6	17.5	7.5	10.0	8.1	10.2	-2.2	3,7	3,4	0,3

Fuente: elaboración propia con base a datos de la EPH-INDEC
Error aprox.: estimaciones inferiores a 10 % proceden de celdas con menos de 80 casos muestrales.

C O N C L U S I O N E S

En un contexto de transformaciones en el funcionamiento del capitalismo a nivel internacional y de ciclos reiterados de crisis y reformas a nivel nacional, fueron cambiando los patrones de movilidad laboral en el mercado de trabajo del AMBA. Aún cuando queda pendiente una conceptualización más acabada de muchas de las evidencias empíricas como un análisis más exhaustivo de los datos a partir de modelos estadísticos multivariados, se entiende que se ha podido arribar a un conjunto de evidencias que aportan elementos de juicio a los interrogantes planteados al inicio del trabajo de investigación. A continuación se sintetizan aquellos aportes más significativos contestando por orden las preguntas planteadas.

¿En qué medida la mayor inestabilidad laboral que se registra en el mercado de trabajo expresa la vulnerabilidad de las posiciones informales o nuevos fenómenos al interior del sector más estructurado de la economía?

En concordancia con otros estudios realizados (Beccaria y Mauricio, 2003, 2005; Cid y Paz, 2000; Lavergne, 1997) los datos construidos permiten afirmar que la inestabilidad laboral se incrementó desde mediados de los noventa en el mercado de trabajo del aglomerado urbano Gran Buenos Aires. En efecto, los niveles de rotación laboral entre la inactividad y la desocupación crecieron en relación al primer período, al tiempo que también lo hizo la rotación entre la ocupación y la desocupación. De modo que aún cuando la primera mitad de los noventa contiene la fuerte reasignación de trabajadores producto de las privatizaciones y la reestructuración del sector más concentrado, esta constituye una etapa de mayor estabilidad relativa de las inserciones laborales en relación al período que se abre luego de la crisis del tequila.

A partir del tequila y a lo largo de toda la etapa de reactivación del empleo, las tasas de salida de la ocupación hacia la desocupación y la inactividad no volvieron a los niveles previos. De modo que el crecimiento neto del empleo en la etapa de reactivación y crecimiento 1997-1998, se explica por aumentos aún más elevados de las tasas de entrada a la ocupación. De esto resulta un incremento considerable de la rotación media excedente en el mercado de trabajo (incrementos en las entradas y salidas compensadas).

La crisis del tequila terminó con el círculo virtuoso de la convertibilidad, en que convergían la mayor demanda agregada, el ingreso de abundantes capitales extranjeros por las privatizaciones, el alto nivel de inversiones, la estabilidad y el crecimiento sostenido de la recaudación fiscal. Para esta altura, a su vez, los cambios en la normativa laboral están avanzados. A mediados de los noventa se agudizan los rasgos flexibilizatorios de la normativa del empleo y se produce una mayor segmentación en la misma por estratos de empresa, dada

la introducción en 1995 de un régimen especial –altamente flexibilizador- para PYMES. La rotación laboral aparece con una consecuencia pero al mismo tiempo una condición para la precarización del empleo en la medida que la precariedad laboral es más intensa en las entradas (nuevos empleos) que en las salidas. La desestabilización (re-organización) del cuentapropismo también coincide con esta etapa aunque parece haberse iniciado un poco antes (1994).

Cabe destacar que la precariedad de los puestos asalariados no constituye un fenómeno nuevo en la Argentina, pero sí su volumen y dinámica respecto de la precariedad de fines de los ´70 y ’80 la que funcionaba con bajas tasas de desempleo (menores al 8%) y cuya racionalidad parecía estar mayormente orientada a la evasión más general de las firmas. Por el contrario, la precariedad de los noventa, habría propiciado una más fácil regulación de los planteles internos y un abaratamiento del factor trabajo en un contexto donde la inestabilidad del ciclo lleva a privilegiar la contratación de empleos flexibles, y el alto desempleo disciplina la fuerza de trabajo.

Más allá del crecimiento de la inestabilidad laboral general, la mayor parte de la misma sigue asociada a las inserciones informales.

En términos medios el sector informal contribuye con el 65% de las rotaciones totales entre la ocupación y la no ocupación, mientras que el sector formal contribuye el sólo con el 29%. Esto es que las entradas desde la no ocupación tienen por destino principal el sector informal (las que más que duplican los ingresos al sector formal), y a su vez la mayor procedencia ocupacional de la fuerza de trabajo que pasa a la desocupación y a la inactividad, es del sector informal.

A su vez, si bien la inestabilidad creció en todo el espectro de empleo formal, el incremento fue sesgado y la inestabilidad laboral se incrementó particularmente en las empresas más pequeñas.

De modo que los resultados alcanzados muestran que la rotación laboral es notablemente más intensa en las posiciones más desfavorecidas de la estructura socio-ocupacional, las que no sólo incluyen al sector informal y sino al último eslabón formal. Los trabajadores posicionados en estos espacios, no sólo obtienen menores ingresos y peores condiciones laborales sino que a su vez enfrentan períodos de desocupación e intermitencia laboral más frecuentemente.

¿Cómo es la dinámica laboral entre los sectores del empleo? ¿Cómo se mantiene o altera frente a los cambios estructurales y la apertura?

En cuanto a la dinámica laboral entre sectores, un primer elemento de relevancia está dado por el hecho de que el nivel de rotación formal-informal es más elevado que el que se produce entre el sector formal y la no ocupación. Esta situación expresa en parte el pasaje rápido –interonda no observado- entre la pérdida del empleo formal, el desempleo, y la inserción de fácil acceso en el sector informal, tal como cabría esperar desde los modelos de ajuste clásicos

(OIT-PREALC). Sin embargo los intercambios formales-informales producen menores efectos netos sobre el nivel de empleo formal, que los intercambios formales-no-ocupación. En otros términos, el ajuste (desagote o absorción neta de empleo formal) es más fuerte con la no ocupación que con el sector informal.

Más allá de su impacto, la dinámica agregada de los intercambios formal-informales puede caracterizarse como contracíclica: cuando el sector formal incrementa las salidas hacia la no ocupación en momentos de retracción del ciclo, también tiende a hacerlo hacia el informal (sector que recepta una mayor cantidad de trabajadores previamente formales). Los movimientos inversos se observan en momentos de recuperación del ciclo, en los que el sector formal tracciona empleo absorbiendo a desocupados, inactivos y trabajadores previamente informales.

Respecto de las causas por las que -a pesar de dicha dinámica- el balance neto del sector informal no crece en las recesiones ni morigera el desempleo en los noventa, cabe destacar que este último no fue sólo producto de la expulsión de trabajadores formales sino de la destrucción de actividades informales y del comportamiento intermitente de la oferta. Esto es que aun cuando el sector informal se comporte en forma contracíclica (respecto de la evolución de la demanda de empleo formal), el nivel de desempleo depende también de otros factores. Cabe entonces concluir que el sector informal reacciona de la manera esperada respecto de la evolución del empleo en el sector formal, pero su impacto es insuficiente frente al crecimiento del desempleo, al cual también contribuye.

Por otra parte, al desagregar los componentes de la informalidad se observó que la modalidad de los intercambios formales-informales es distinta cuando el esquema de referencia es el empleo asalariado en la microempresa o las categorías independientes del sector informal (cuentapropias y patrones). Estos dos componentes de la informalidad muestran niveles de rotación y dinámicas distintas en sus intercambios con el agregado de empleo formal y a su vez fueron cambiando a lo largo del período de estudio.

La dinámica continua observada entre el sector formal y el informal expresa básicamente la relación entre posiciones asalariadas formales-informales. Los tránsitos entre asalariados formales y las posiciones independientes del sector informal (cuentapropismo y patrones) son menos voluminosos y a su vez, tienen un menor impacto -a excepción del período final de la convertibilidad- en el desagote de trabajadores formales en momentos de retracción del ciclo. En particular el ajuste en cascada ascendente y descendente parece expresar el comportamiento de la microempresa que actúa en forma muy articulada al empleo formal, y en el caso del cuentapropismo parece responder en mayor medida a otros intercambios, en particular, la desocupación y la inactividad. En otros términos, si el empleo en la microempresa informal funciona en forma articulada al empleo asalariado formal (de pequeña escala), y en ésta articulación continua existe un patrón contracíclico; el cuentapropismo aparece como un regulador más general del mercado particularmente determinado por los intercambios con la no ocupación.

Otro elemento de importancia es que la mayor parte de la rotación laboral observada entre el sector formal y el informal se produce entre el empleo asalariado informal y el de los pequeños establecimientos formales donde las condiciones de empleo e ingresos no distan demasiado de las presentes en la microempresa informal. De modo que la imagen de integración que brinda el volumen relativamente alto de intercambios formal-informales, queda fuertemente cuestionada al evidenciarse que en realidad el tránsito hacia unidades productivas de mayor tamaño es restringido. En otros términos la movilidad laboral, vuelve de algún modo a reproducir el status laboral de origen y la rotación laboral expresa la intermitencia entre similares tipos de ocupaciones.

Esta situación da cuenta de la utilidad de los aportes de José Nun en tanto ofrece un esquema de razonamiento "relativo" para pensar las distintas funcionalidades de los excedentes laborales, referenciándolos a partes diferenciadas dentro del sector estructurado.

Vista la dinámica general cabe ahora referir a los cambios de tendencia a lo largo del período de estudio. Bajo las condiciones macroeconómicas del modelo de la convertibilidad el cuentapropismo fue un receptor importante de todo tipo de trabajadores, pero no brindó oportunidades de estabilizarse en él, observándose procesos de salidas más fuertes hacia la asalarización formal e informal (probablemente re-ingresos), hacia la condición de patrón (cuando estas actividades resultaron exitosas) y hacia la desocupación e inactividad. Sobre todo a inicios del período de observación es tal la distribución homogénea de los intercambios que mantiene el cuentapropismo con el resto de las categorías del empleo, que la asalarización formal e informal y los patrones informales -categorías tan heterogéneas desde el punto de vista de su peso en el total del empleo- observan niveles de intercambios similares. Esta situación cambia a lo largo del período de observación, a lo largo del cual algunos intercambios se imponen sobre otros, en particular los intercambios con la no ocupación.

Cabe destacar que los procesos de aprendizaje no son inmediatos y que el vaciamiento del cuentapropismo de sus franjas típicamente más estructuradas no se produce por la interrupción inmediata del inicio de actividades por cuentapropia sino por el ingreso a ellas y la experiencia del fracaso o reconversión hacia la situación de patrón, en un contexto donde los nichos de mercado típicos del cuentapropismo sufrieron procesos de concentración. Este proceso parece agudizarse a mediados de los noventa cuando el cuentapropismo pierde empleo en términos absolutos, para luego resurgir a partir de la recesión que se inicia a fines de 1998, pero con una composición más deteriorada.

Para este diagnóstico fue de especial utilidad el análisis de la evolución los diferenciales de ingresos en los tránsitos laborales, los que reflejaron que al principio del período de observación (1993-1994), el pasaje al cuentapropismo produce una mejora en los ingresos medios mensuales obtenidos por los trabajadores que pasan al autoempleo informal. De este elemento puede inferirse que el peso de actividades más estructuradas (o su éxito) es todavía importante entre las nuevas actividades por cuenta propia generadas. A partir de este momento

el pasaje al cuentapropismo implicará pérdidas crecientes de ingresos, las que sólo se revertirán en la pos-convertibilidad.

A su vez, al principio del período de observación, los ingresos de origen de quienes se desplazan hacia el cuentapropismo no difieren de los que perciben los trabajadores formales que permanecerán dentro del sector formal como asalariados. Esto es que el cuentapropismo aparece como una opción para trabajadores que en términos medios poseen en sus inserciones de origen ingresos relativamente elevados. Esta situación cambia a partir de 1995-1996, mostrando que aquellos trabajadores formales que se desplazarán al cuentapropismo ganan en sus inserciones de origen menos que los trabajadores que logran permanecer dentro del sector formal (lo cual permite inferir menores capitales para iniciar las actividades por cuentapropia que los existentes en el primer período).

Por último hacia el final del período la mayor parte de las nuevas actividades por cuentapropia iniciadas tuvieron por partícipes a trabajadores procedentes desde la no ocupación quienes se insertan en actividades de muy baja productividad con ingresos medios de subsistencia.

Por su parte el componente microempresario, desde mediados de los noventa y en plena etapa de crecimiento del empleo incrementa sus intercambios con el sector formal. Esto parece estar vinculado a la propia intermitencia laboral de la pequeña escala formal. Sin embargo se carece de hipótesis respecto de si esta mayor inestabilidad responde a procesos dinámicos o de crisis e inestabilidad de las empresas pequeñas formales. En tal sentido el análisis descriptivo por ramas de actividad no ha brindado mayores indicios respecto a avances en la subcontratación de tareas y de empleo, que vinculen dicho fenómeno a las “causas funcionales desde arriba”.

Por último, cabe indicar que hacia el final del período de observación el sector formal se cierra, y se incrementa la rotación al interior del sector informal y la de éste con la desocupación.

¿En qué medida a la tradicional división entre sectores formales e informales -que expresa la falta de homogenización de la fuerza de trabajo-, cabe agregar las nuevas fragmentaciones laborales dentro del empleo típico que han sido ampliamente estudiadas en los países desarrollados como procesos de segmentación desde arriba?

Si bien no es posible desconocer que ya han hecho su aparición ciertos rasgos característicos de los mercados segmentados de trabajo al interior del sector estructurado, así como ha crecido la participación en el mercado de trabajo de grupos sociales especialmente adaptados al empleo inestable (mujeres y jóvenes), la economía no se ha transformado plenamente en esta dirección o al menos lo ha hecho bajo rasgos indiosincráticos, en el sentido que el cambio opera bajo la forma de “islas” de nueva modernidad. En tal sentido, resulta al menos arriesgado aplicar la tesis de “segmentación desde arriba” cuando no se han procesado las transformaciones que caracterizan a la economía posfordista.

Tal como fuera destacado, la desverticalización de las empresas durante los noventa se originó principalmente en la sustitución de valor agregado doméstico por mayores contenidos de origen

externo y no por el avance de los procesos de subcontratación local (Bisang, Bonvecchi, Kosacoff y Ramos, 1996: 204.) No obstante, se produjeron avances en la subcontratación de servicios (limpieza, seguridad, marketing, capacitación, etc.), así como también -y fundamentalmente- fueron intensos los cambios en las pautas de utilización laboral tendientes a externalizar los costos de incertidumbre a partir de distintas modalidades de contratación: períodos de prueba, modalidades promovidas, contratación de mano de obra por agencia en picos de actividad (Esquivel, 1997). Pero junto a estas fuentes de inestabilidad laboral, que de algún modo responderían a la orientación del cambio en el posfordismo, existe la que produce la propia crisis de importantes sectores productivos de pequeña escala formal, entre las que hubo un proceso de crisis y depuración. Muchas pequeñas empresas salieron del mercado y otras centraron sus estrategias defensivas en la precarización legal y de hecho de las relaciones laborales.

De modo que desde el punto de vista de la clasificación entre buenos y malos empleos se acumula una vasta heterogeneidad de situaciones socio-ocupacionales, que responden a causas funcionales de órdenes distintos. El estudio de los flujos aporta elementos sumamente interesantes al estudio de los cambios ocupacionales, no obstante, más allá de su estimación, los mismos adquieren sentido en el marco de hipótesis de trabajo vinculadas al conocimiento de base sobre las transformaciones recientes. En tal sentido, puede o no detectarse mayor intermitencia dentro del empleo en la pequeña escala formal, pero poco sabemos sobre las causas funcionales de tales comportamientos. Frente a esta situación no queda clara cuál es la diferencia entre la desigualdad que ha caracterizado secularmente el desarrollo de las metrópolis periféricas, estudiadas en torno a los conceptos de informalidad, marginalidad, etc. y la desigualdad fundada en las nuevas formas de organización del empleo determinadas desde arriba (Mattos, 2001), o el híbrido complejo emergente de la presencia de ambos fenómenos. Estos elementos forman parte de las preocupaciones y tareas pendientes de investigación y conceptualización.

Nuestra interpretación apunta en todo caso a reconocer que el nuevo proceso de cambio produce manifestaciones propias, pero sobre todo refuerza la matriz de desigualdades de viejo tipo, sumando a ésta grados de marginalidad y segmentación elevados.

C I T A S B I B L I O G R Á F I C A S

-Alterburng, T., Qualmann, R. y Weller, J. (2001) "Modernización económica y empleo en América Latina. Propuesta para un desarrollo incluyente", CEPAL-ECLAC Serie Macroeconomía del desarrollo Nº2. Santiago de Chile.

-Altimir, O y Beccaria, L. (2000); "La distribución del ingreso y el nuevo orden económico" en Socialis Revista Latinoamericana de Política Social, Nº 2, Buenos Aires.

-Altimir, O. y Beccaria, L. (1999): "El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina", en Serie Reformas Económicas N° 28, Naciones Unidas/CEALS, Santiago de Chile.

-Amadiue (1990); "France" Chapter Nº2, in Sengenberger, W., Loveman G. y Piore, M The re-emergence of small enterprises. Industrial restructuring in industrialized countries. International Institute for Labour Studies, ILO, Geneve.

-Appelbaum, E. (1983) "El mercado de trabajo en la teoría poskeynesiana" en Piore (comp.) Paro e Inflación. Perspectivas Institucionalistas y Estructurales. Alianza, Madrid. pp. 77-93

-Azpiazu, D., Basualdo, E. y Schorr, M. (2000) La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas, FETIA, Instituto de estudios y Formación, Buenos Aires.

-Becattini; (1990) "Italy" Chapter Nº4, in Sengenberger, W., Loveman G. y Piore, M The re-emergence of small enterprises. Industrial restructuring in industrialized countries. International Institute for Labour Studies, ILO, Geneve.

-Beccaria, L. y Maurizio, R. (2005) "La inestabilidad de las ocupaciones" en Beccaria L. y Maurizio R. (ed.) Mercados de trabajo y equidad en Argentina, UNGS-PROMETEO, Buenos Aires.

-Beccaria, L. y Galín, P. (2002) "Regulaciones laborales en Argentina. Evaluación y propuestas" CIEPP-Fundación OSDE, Buenos Aires.

-Beccaria, L. Orsatti, A. y Gonzales Rozada (2003)

-Beccaria, L. y Maurizio R.(2003) Movilidad ocupacional en la Argentina. Universidad Nacional de general Sarmiento.

-Beccaria, L. y Maurizio R. (2001) " Movilidad Laboral e intermitencia de los ingresos en Argentina" Paper presentado en la 2º Reunión Anual sobre Pobreza y Distribución del ingreso, LACEA/BID/BM/UTDT.

-Beccaria, L. (2001) Empleo e integración social. FCE, Colección popular, Buenos Aires.

-Beccaria L., Carpio, J. y Orsatti, A. (2000) "Argentina: informalidad laboral en el nuevo modelo económico" en Carpio, Klein y Novacovsky (comp.) Informalidad y Exclusión social OIT-SIEMPRO-FCE, Buenos Aires.

-Beccaria, L (1980) "Los Movimientos de corto plazo en el Mercado de Trabajo Urbano y la Coyuntura 1975-78 en la Argentina". En Revista Desarrollo Económico. Vol. XX Nº 78. Buenos Aires.

-Becker, G. (1983) "Inversión en capital humano" en Toharia (comp.) El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones. Lecturas seleccionadas, Alianza, Madrid.

-Benton, L. (1990) "La subcontratación industrial y el sector informal: la política de reestructuración en la industria electrónica de Madrid" en A. Portes (ed) La Economía Informal en los Países desarrollados y en los menos avanzados" Planeta, colección política y Sociedad. Pp21-51

-Bisang, R. y Lugones, G. (2000) "La conducta tecnológica de las empresas industriales argentinas durante el proceso de apertura y desregulación económica" en Kosacoff (ed.) El desempeño industrial argentino. Más allá de la sustitución de importaciones, Naciones Unidas - CEPAL, Buenos Aires, pp. 254-274.

-Bisang, R., Bonvecchi, C., Kosacoff, B. y Ramos A. (1996) "La transformación industrial en los noventa. Un proceso con final abierto" en Revista Desarrollo Económico, Numero Especial, vol. 36, Buenos Aires, pp.187-217

-Boudon, R.: (1985) "Apéndice A. Notas sobre la medida de la rotación " en Chazel, F., Boudon, R. y Lazarsfeld, P. (comps.) Metodología de las Ciencias Sociales Vol III Análisis de los procesos sociales. LAIA, Colección PAPEL 451, Barcelona.

-Bour, J. (1995): "Los cambios en la oferta de trabajo", en Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, El libro blanco sobre el empleo en la Argentina, Buenos Aires.

-Bowles, S. y Gintis, H. (1983) "El problema del capital humano; una critica marxista en Toharia (comp.) El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones. Lecturas seleccionadas. Alianza, Madrid

-Boyer, R., y Freyssenet, M. (2001) Los modelos Productivos, CEIL-PIETTE/CONICET, Lumen Humanitas, Buenos Aires.

-Bustos, P (1995) "Argentina: ¿Nuevo capitalismo emergente?" en Bustos, P. (comp.). Más allá de la estabilidad. Argentina en la época de la globalización y la regionalización. Fundación Friedrich Ebert, Buenos Aires, pp. 11-38.

-Canitrot, A. (1995): "Presentación general", en Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Libro blanco sobre el empleo en la Argentina, Buenos Aires.

-Carbonetto, D. (1987) "Notas sobre la heterogeneidad y el crecimiento económico en la región" en ILDIS-CEPESIU El sector informal urbano en los países andinos, Quito, pp.13-24.

-Carrillo J. Y García, H. (2002) "Evolución de las maquiladoras y el rol del gobierno y el mercado en la seguridad del trabajo" en Revista Papeles de Población, Nueva época, Año 8, No. 33, México, pp. 199-221

-Cartaya, V. (1987) "El confuso mundo del sector informal", en Revista Nueva Sociedad Nº90. Caracas. pp.76-88.

-Castel, R. (2003) Propiedad privada, propiedad social, propiedad de si mismo. Conversaciones sobre la construcción del individuo moderno. Ed. HomoSapiens, Rosario.

-Castells, M. y Portes, A. (1990) "El mundo Sumergido: los orígenes, la dinámica y los efectos de la economía informal" en A. Portes (ed) La Economía Informal en los Países desarrollados y en los menos avanzados Planeta, colección política y Sociedad. pp. 21-51.

-Castillo y otros, (2004) "Observatorio del empleo y dinámica empresarial en Argentina" CEPAL, Serie Desarrollo Productivo Nº148, Buenos Aires.

-Castillo, Cesa V., Filippo, A., Rojo Brizuela, S., Schleser. D; Yoguel G. (2002) "Dinámica del empleo y rotación de empresas: la experiencia en el sector industrial de Argentina desde mediados de los años noventa" CEPAL, SERIE Estudios y perspectivas N° 9, Buenos Aires

-CEI (2000): "Argentina: Principales indicadores económicos", Centro de Economía Internacional, Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, Buenos Aires.

-Cerrutti, M. (2000): "Determinantes de la participación intermitente de las mujeres en el mercado de trabajo del área metropolitana de Buenos Aires", en Revista Desarrollo Económico Vol. 39, N° 156, Buenos Aires pp. 619-636.

-Cid, J. y Paz, J. (2000):"El tránsito por el desempleo en Argentina. Determinantes y consecuencias sobre el empleo", Paper presentado en la Reunión Anual de la Sociedad Argentina de Economía Política, Buenos Aires.

-Cimillo, E. (2000) "Empleo e ingresos en el sector informal en una economía abierta: el caso Argentino" en Carpio, Klein y Novacovsky (comp.) Informalidad y Exclusión social OIT-SIEMPRO-FCE, Buenos Aires.

-Contini, B (2002) Employment performance and labor market segmentation in Europe and USA: preliminary explorations. Laboratorio R. Revelli - Centre for Employment Studies University of Torino, Working Papers Serie Nº 15, Torino.

-Cortes, F. y Escobar Latapí, A. (2005) "Movilidad social intergeneracional en el México urbano" en Revista de la CEPAL Nº85, pp.149-167, Santiago de Chile.

-Cortes, F. (2000): "La metamorfosis de los marginales: La polémica sobre el sector informal en América Latina", en De la Garza Toledo (coord.): Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo, COLMEX, FLCS, UNAM y FCE, México.

-Cortés, R. y Marshall, A. (1991): "Estrategias económicas, intervención del Estado y regulación de la fuerza de trabajo. Argentina 1890-1990", en Revista Estudios de Trabajo, Nº 1, Buenos Aires.

-Cortés, R. y Marshall, A. (1999): "Estrategia Económica, Instituciones y Negociación Política en la Reforma Social de los Noventa", en Revista Desarrollo Económico, Nº 154, Vol.39, IDES, Buenos Aires.

-Chitarroni H. (2001) "Las trayectorias de desempleo" en Revista Lavboratorio Nº8, año 4. Informe de Coyuntura Laboral del Programa de Cambio Estructural y desigualdad social del IIGG, FCS-UBA. Buenos Aires.

-Davis, S. y Haltinwanger, J. (1999) "Gross Job flows" en Ashenfelter and David (ed,) Handbook of labour Economics, Vol. N.3.

-Dombois R. y Pries L. (2000) Relaciones laborales entre mercado y estado. Sendas de transformación en América Latina, Ed. Nueva Sociedad, Caracas.

-Doeringuer P. y Piore M. (1983) "El paro y el mercado dual de trabajo" en Toharia, L (comp.) El mercado de trabajo: Teorías y Aplicaciones. Lecturas seleccionadas, Alianza, Madrid.

-Doeringuer P. y Piore M. (1983) "Los mercados internos de trabajo" en Toharia, L (comp.) El mercado de trabajo: Teorías y Aplicaciones. Lecturas seleccionadas, Alianza, Madrid.

-Edwards, R. (1983) "Conflicto y control en el lugar de trabajo" en Toharia (comp.) El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones. Lecturas seleccionadas. Alianza, Madrid

-Edwards, R. (1983) "Las relaciones sociales de producción en la empresa y su estructura de mercado de trabajo" en Toharia, L (comp.) El mercado de trabajo: Teorías y Aplicaciones. Lecturas seleccionadas, Alianza, Madrid.

-Espino Rabanal, J. (2001) "Dispersión salarial, capital humano y segmentación laboral en Lima". Serie Investigaciones breves, CIES-PUCP, Lima.

-Esquivel, V. (1997) "Flexibilidad laboral en tiempos de reestructuración económica. Un estudio sobre las estrategias de flexibilización laboral en firmas grandes del sector industrial" en Revista Estudios del Trabajo Nº14, Buenos Aires.

-Esquivel, V. (1996): "La flexibilización laboral en los tiempos de reestructuración económica. Un estudio sobre las estrategias de flexibilización laboral en firmas grandes del sector industrial", Ponencia presentada en el 3º Congreso Nacional de ASET, Buenos Aires.

-Etchemendy, S. y Palermo, V. (1998): "Conflicto y Concertación. Gobierno, Congreso y organizaciones de interés en la reforma laboral del primer gobierno de Menem", en Revista Desarrollo Económico, Nº 148, Vol. 37, IDES, Buenos Aires.

-Faber, H. (1998) "Mobility and Stability: the dinamics of job change in labor markets" en Ashenfelter and David (ed,) Handbook of labour Economics, Vol. N.3.

-FIEL (1996): Revista de la Fundación de investigación económica latinoamericana, Marzo, Buenos Aires.

-Fitoussi y Rosanvallón (2003) La nueva era de las desigualdades, Ed. Manantial, Buenos Aires.

-Fraguglia L. y Persia, J. (2005) "Bajo la mediación del despido. Transformaciones en las condiciones de trabajo y de vida en trabajadores despedidos durante la Crisis del Tequila." Documento de Trabajo de Jóvenes Investigadores del Instituto de Investigaciones Sociales Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales- UBA., Buenos Aires.

-Galiani, S. Heyman, D. Tomassi, M. (2003) “Expectativas frustradas: el ciclo de la convertibilidad” Serie estudios y perspectivas Nº16- CEPAL, Buenos Aires.

-Gallart, M.A , Moreno, M. y Cerrutti, M. (1991) Los trabajadores por cuenta propia del Gran Buenos Aires. Sus estrategias educativas y ocupacionales. Cuadernos del CENEP Nº45, Buenos Aires.

-Gasparini, L. (1999): “Desigualdad en la distribución del ingreso y bienestar. Estimaciones para Argentina”, en Reunión de la Asociación de Bancos de la Argentina, La Distribución del Ingreso en la Argentina, Buenos Aires.

-Gatto, F. (2000) “Principales desafíos de las pequeñas y medianas empresas argentinas” en Kosacoff (ed.) El desempeño industrial argentino. Más allá de la sustitución de importaciones, CEPAL, Buenos Aires, pp.124-135.

-Gautie, G.(2004) “Repensar la articulación entre el mercado de trabajo y la protección social en el posfordismo”, Documento para seminarios Nº8 –PIETTE, colección Trabajo y Sociedad, Buenos Aires.

-Gerchunoff, P. y Machinea, J. L. (1995): “Un ensayo sobre la política económica después de la estabilización” en P. Bustos (comp.): Más allá de la estabilidad Argentina en la época de la globalización y la regionalización, Fundación Friederich Ebert, Buenos Aires.

-Gerchunoff, P. y Torre, J. C. (1996): “La política de liberalización económica en la administración de Menem”, en Revista Desarrollo Económico, Nro. 143, Vol. 36, IDES, Buenos Aires.

-Germani, G. (1961) Política y Sociedad en una época de transición Paidós, Serie Menor Nº13, Buenos Aires.

-Germani, G. (1969) Sociología de la Modernización. Ed. Paidós, Colección Psicología y sociología, Volumen Nº36, Buenos Aires.

-Giosa Zuazúa, N. (1999) “Desempleo y precariedad laboral en Argentina de los años ´90” en Revista de Economía Política Época Nº1, Buenos Aires.

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

-Gurrieri, A. y Sainz, P. (2003) “Empleo y movilidad estructural. Trayectoria de un tema Presbicheriano. Revista de las CEPAL N.80

-Haltiwanger, J y Vodopivec, M (2002) “Worker flows, job flows and firm wages policies: an análisis of Slovenia”, Discussion Paper Serie, IZA DP Nro. 569.

-Hopenhayn, H. (2001) Labor market policies and employment duration: the effects of labor market reform in Argentina. BID, Research Network Working Paper, nro. R-407. Washington, D.C

-Katz, J. (2000) “Cambios estructurales y productividad en la industria latinoamericana, 1970-1996” en Revista de la CEPAL Nº71, Agosto, Buenos Aires. pp. 65-84.

-Katz, J. y Stumpo, G. (2001) “Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional” en Revista de la CEPAL Nº75, Buenos Aires. pp.137-160.

-Kauffman (1983)

-Kendall, P (1985) “Apéndice A. Un índice de rotación ” en Chazel, F., Boudon, R. y Lazarsfeld, P. (comp.) Metodología de las Ciencias Sociales Vol III Análisis de los procesos sociales. LAIA, Colección PAPEL 451, Barcelona.

-Kish L.(s/d) “Diseños de muestras a los largo del tiempo”

Klein, E. y Tokman, V. (2000) “La estratificación social bajo la tensión en la era de la globalización”, en Revista de la CEPAL Nº 72, Santiago de Chile, pp.7-29.

-Kosacoff, B. (1995) “La industria Argentina” en Bustos, P. (comp.). Más allá de la Estabilidad. Argentina en la época de la globalización y la regionalización. Fundación Friedrich Ebert, Buenos Aires, pp.93-128.

-Kosacoff, B. y Gómez, G. (2000) Industrialización en un contexto de estabilización y apertura externa. El caso argentino en los noventa. en Kosacoff (ed.) El desempeño industrial argentino. Más allá de la sustitución de importaciones, CEPAL, Buenos Aires, pp. 275-302.

-Lavergne, N. (1998) “La medición del ingreso: Aportes del análisis Longitudinal” IV Congreso Nacional de estudios del trabajo, ASET.

-Lavergne, N. (1997) “Características del empleo generado como referencia para evaluar el desarrollo económico. La aplicación del análisis longitudinal en el Gran Buenos Aires a los inactivos y desocupados que se ocupan”. Centro de Estudios Bonaerense – Informe de Coyuntura: La problemática del Empleo en la Argentina de los ´90. Año 7 Nº69. Buenos Aires.

-Lavergne, N., Herrero, D, y Catanzaro, A. (1996): “Consideraciones Generales sobre el Tratamiento de los Trabajos de Seguimiento de panel en el Gran Buenos Aires a partir de al Encuesta Permanente de Hogares”, III Congreso Nacional de estudios del trabajo – ASET.

-Leninger Ch. y Warwick (1978): “ La encuesta por muestreo”. Teoría y Práctica, Editorial ECSA, México.

-Levison, B. (1985) “Los paneles sociométricos” en Chazel, F., Boudon, R. y Lazarsfeld, P. (comp.) Metodología de las Ciencias Sociales Vol III Análisis de los procesos sociales. LAIA, Colección PAPEL 451, Barcelona.

-Lichtenberger, Y.(1992) “La calificación: apuesta social, desafío productivo” en Formación Profesional: Calificaciones profesionales. Su influencia en las relaciones de trabajo. La experiencia francesa. PIETTE-CONICET, HUMANITAS, Buenos Aires.

-Lichtenberger, Y. (2001) Competencia y Calificación: cambios de enfoques sobre el trabajo y nuevos contenidos de negociación, en Seminarios Intensivos de investigación, Documento Nº12, Trabajo y Sociedad, PIETTE-CONICET, Bs. As.

-Linhart, D. (1997) La modernización de las empresas, Asociación Trabajo y Sociedad, PIETTE CONICET, Bs. As.

-Lipset, S., Lazarsfeld, P. Barton, A. y Linz (1985) “ El análisis de la decisión electoral por la técnica de panel” en Chazel, F., Boudon R. Y Lazarsfeld, P. (comp.) Metodología de las Ciencias Sociales Vol III Análisis de los procesos sociales. LAIA, Colección PAPEL 451, Barcelona.

-Llach, J. y Kritz, E. (1997): Un trabajo para todos. Empleo y desempleo en la Argentina, Consejo Empresario Argentino, Buenos Aires.

-Maldonado, C. (1987) “Formas sociales de producción. Un modelo alternativo de interpretación del llamado sector informal urbano de la economía, en ILDIS-CEPESIU El sector informal urbano en los países andinos, Quito, pp. 69-96.

-Maloney, W (1999) “ Does Informality imply segmentation in urban laboral markets? Evidence from sectoral transitions in Mexico.” In The World Bank Economic Review, Vol 13, No.2.

-Marshall, A. (1999): “Exposición”, en J. Lindenboim (comp.): El desafío del empleo a finales del siglo XX, Cuadernos del CEPED N° 2, Buenos Aires.

-Martinez Veiga, U. (s/d) “El Otro Desempleo. La Economía Sumergida”

Mattos C. (2001): **“**Gran Santiago: ¿hacia una ciudad dual?” en Revista Mundo Urbano Nº14, UNQ, Buenos Aires.

-Merton, R. y Lazarsfeld P. (1985) “La amistad como proceso social” en Chazel, F., Boudon, R. y Lazarsfeld, P. (comp.) Metodología de las Ciencias Sociales Vol III Análisis de los procesos sociales. LAIA, Colección PAPEL 451, Barcelona.

-Mezzera, J. (1987a) “Apuntes sobre la heterogeneidad en los mercados de trabajo de América Latina” en ILDIS-CEPESIU, El sector informal urbano en los países andinos. Quito, pp. 13-24.

-Mezzera, J. (1987b) “Abundancia como efecto de la escasez. Oferta y demanda en el mercado laboral urbano”, en Revista Nueva Sociedad Nº90. Caracas. pp.106-117

-Mezzera, J. (1987c) “Crédito y capacitación para el sector informal urbano”, PREALC, Investigaciones sobre empleo Nº29 289, Santiago de Chile.

-Mezzera, J. (1987d) “Notas sobre la segmentación de los mercados laborales urbanos” en Documentos de Trabajo de la OIT-PREALC / 289, Santiago de Chile.

-Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (1986) La subutilización de la mano de obra urbana en la Argentina: aspectos metodológicos y conclusiones de algunos estudios de ciudades, Buenos Aires, Proyecto Gobierno Argentino/PNUD/OIT.

-Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (1980) El Sector Cuenta Propia, Estudio socioeconómico del trabajo independiente y de la microempresa en la Capital Federal y en el Gran Buenos Aires *(1980),* Buenos Aires, Proyecto Gobierno Argentino/PNUD/OIT.

-Monza, A. (2000) “La evolución de la informalidad en el área metropolitana en los años noventa. Resultados e interrogantes” en Carpio, Klein y Novacovsky (comp.) Informalidad y Exclusión social. OIT-SIEMPRO-FCE, Buenos Aires.

-Monza, A. (1998) “El sector informal en la Argentina de los 90s” Quinta Reunión del Foro de Informalidad y exclusión social. SIEMPRO, Buenos Aires.

-Monza, A. (1993): “La situación ocupacional en Argentina. Diagnóstico y perspectivas” en A. Minujín (comp.): Desigualdad y exclusión, UNICEF - Losada, Buenos Aires.

-Montoya (1995) “Evolución de la pobreza y la distribución del ingreso en la Argentina” en Novedades Económicas, Buenos Aires.

-MTySS (1995): Boletín de Estadísticas Laborales, Dirección Nacional de Empleo Nº 30, Buenos Aires.

-Muñoz Gomá, O. (1979) “Dualismo, Organización Industrial y Empleo “ en Tokman, V. y Klein E. El Subempleo en América Latina. CLACSO, El Cid Editor, Colección Estudios Interdisciplinario, Buenos Aires pp. 49-202.

-Neffa J.C. (1998) Modos de regulación, regímenes de acumulación y sus crisis en Argentina (1980-1996) PIETTE-CONICET, EUDEBA, Buenos Aires.

-Nun, J. (1969) “Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal”, en Revista Latinoamericana de Sociología, Centro de Investigaciones Sociales del Instituto Torcuato Di Tella. Vol. V, N° 2. Buenos Aires. pp.-174-235

-Nun, J. (1989) Crisis Económica y Despidos en masa. Dos Estudios de Caso. Legasa, Nueva información, Buenos Aires.

-Nun, J. (2001) Nueva Marginalidad y Exclusión Social. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

-O´connell, A. (2001) “El regreso de la vulnerabilidad y las ideas tempranas de Prebisch sobre el “ciclo argentino”. Homenaje a Raul Prebisch, en Revista de la CEPAL Nº75. Santiago de Chile, pp. 63-68

-Ocampo, J. (2001) “Raul Prebisch y la agenda del desarrollo en los albores del siglo XXI” Homenaje a Raul Prebisch, en Revista de la CEPAL Nº75, Santiago de Chile, pp. 25-40

-Ortiz, J.L (1987) “El sector Informal Urbano”, en El sector informal urbano en los países andinos, ILDIS-CEPESIU, Quito, pp. 99-116.

-Osterman, P. (1994) “Internal labor markets: theory and change” en Kerr, C. and P. Staudohar Labor Economics and industrial relations, Harvard University Press, Cambridge.

-Perelman, L (2000) “Regulación contractual y estructura y funcionamiento del mercado de trabajo: un estudio sobre el GBA,1995-1997”. Ponencia presentada en el 5º Congreso ASET, Buenos Aires.

-Pérez, P. Feliz M. y Panigo D. (2003) El mercado de trabajo en la provincia de Buenos Aires CEIL-PIETTE-CONICET, Serie Trabajo y Sociedad, Buenos Aires.

-Persia, J. y Fraguglia, L. (2003) “Patrones de movilidad laboral 1997-2002: una comparación regional: GBA -Interior Urbano* Ponencia presentada en el VI congreso de estudios del trabajo-ASET. Buenos Aires.

-Persia, J. y Fraguglia, L. (2002) “Movilidad de la Fuerza de trabajo, G.B.A. 1999-2002”. Revista Lavboratorio Informe de Coyuntura Laboral del Proyecto Nº10. pp. 3-6. FCS-IIGG, Buenos Aires.

-Persia, J., De Grande, P. y Salvia, A. (2001) “Procesos sociales de desempleo: Reflexiones y aportes metodológicos a partir de una investigación empírica" Ponencia, presentada V Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET. Buenos Aires.

-Piore M. Y Sabel C.F. (1984) La segunda ruptura industrial, Ed. Alianza, Argentina.

-Piore, M. (1983 a) “Notas para una teoría de la estratificación del mercado de trabajo” en Toharia, L. (comp.) El mercado de trabajo: Teorías y Aplicaciones. Lecturas seleccionadas, Alianza, Madrid.

-Piore, M. (1983b) “ El dualismo como respuesta al cambio y a la incertidumbre” en Toharia, L (comp.) El mercado de trabajo: Teorías y Aplicaciones. Lecturas seleccionadas, Alianza, Madrid.

-Piore, M. (1983c) “Los fundamentos tecnológicos del dualismo y la discontinuidad” en Toharia, L (comp.) El mercado de trabajo: Teorías y Aplicaciones. Lecturas seleccionadas, Ed. Alianza, Madrid.

-Piore, M. (1983) “ La importancia de la teoría del capital humano para la economía del trabajo” en Toharia, L. (comp.) El mercado de trabajo: Teorías y Aplicaciones. Lecturas seleccionadas, Alianza, Madrid.

-Piore, M. (1983/1979 a) “Introducción”, en Piore (comp.) Paro e Inflación. Perspectivas institucionales y estructurales. Alianza, Madrid.

-Piore, M. (1983/1979 b) “Paro e inflación: Un punto de vista alternativo”, en Piore (comp..) Paro e Inflación. Perspectivas institucionales y estructurales. Alianza, Madrid. pp. 41-56

-Pok, C. (1992) “Precariedad laboral: personificaciones sociales en la frontera de la estructura del empleo” CEIL, Buenos Aires.

-Pok, C. (1996) “El mercado de trabajo: implícitos metodológicos de su medición” Ponencia presentada en el 3º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo-ASET, Buenos Aires.

-Portes, A. (2000): “La economía informal y sus paradojas” en Carpio, Klein y Novacovsky (comp.) Informalidad y Exclusión Social. SIEMPRO-OIT, FCE. Buenos Aires.

-Portes, A. (1995) En torno a la Informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada Miguel Angel Porrua, Colección las Ciencias Sociales, FLACSO, México.

-Pries, L. (2000) “Teoría Sociológica del Mercado de trabajo” en De la Garza Toledo (coord): Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo, COLMEX, FLCS, UNAM y FCE, México.

-Raczynski, D. (1976) “Estratificación social y oportunidades ocupacionales: algunos antecedentes sobre Chile” en CLACSO, El Empleo en América Latina: problemas económicos sociales y políticos. Siglo XXI, México pp.87-117.

-Raczynski, D. (1979) “Sector informal urbano: Algunos problemas conceptuales” en Tokman, V. Y Kein E. (comp..) El Subempleo en América Latina. CLACSO, El Cid Editor, Colección Estudios Interdisciplinario, Buenos Aires. pp 11-48.

-Riveros, L. (1991) “El enfoque de salaries de eficiencia y el ajuste económico en países en desarrollo” en Revista Desarrollo Económico Vol, 31, Nº122, Buenos Aires, pp 189-208

-Roberts, B. (1990) “Estructura del empleo, ciclo de vida y oportunidades de vida: sectores formales e informales en Guadalajara” en A. Portes (ed) La Economía Informal en los Países desarrollados y en los menos avanzados Planeta, colección política y Sociedad. Pp21-51

-Rodríguez, O. (2001) “Prebisch: actualidad de sus ideas básicas” Homenaje a Raul Prebisch, en Revista de la CEPAL Nº75, Buenos Aires, pp-41-52

-Rogoff, N. (1985) “Índices de rotación y movilidad social” en Chazel, F., Boudon R. Y Lazarsfeld, P. (comp..) Metodología de las Ciencias Sociales Vol III Análisis de los procesos sociales. LAIA, Colección PAPEL 451, Barcelona.

-Salvia, A. Y Donza, E. (2001a) “Cambios estructural y desigualdad social. Ejercicio de simulación sobre distribución de los ingresos 1990-2000” en Lindenboim J. (comp..) Crisis y Metamorfosis del Mercado de Trabajo. Parte 1. Reflexiones y Diagnóstico, Cuadernos del CEPED 4, CEPED, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Buenos Aires.

-Salvia, A. y Herrera Gallo, G. (2001b) “El trabajo en recesión: movilidad de la fuerza de trabajo y características de los nuevos empleos “en Revista Laboratorio Nº6, año 2. Informe de Coyuntura Laboral del Programa de Cambio Estructural y desigualdad social del IIGG, FCS-UBA.

-Salvia, A. y Tissera, S. (2000): “Heterogeneidad y Precarización de los hogares asalariados en la Argentina durante la década del 90”, en Lindenboim, J. (comp.): Crisis y Metamorfosis del Mercado de Trabajo. Parte 1. Reflexiones y Diagnóstico, Cuadernos del CEPED 4, CEPED, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Buenos Aires.

-Salvia, A. y Donza, E. (1999) “Problemas de medición y sesgos de estimación derivados de la no respuesta a las preguntas de ingresos en la EPH (1990-1998)”, en Revista Estudios del trabajo, Nº18, ASET, Buenos Aires.

-Salvia, A., Persia, J., Zelarayán, J., Austral, R., Tissera, S., Chávez Molina, E. y Herrera Gallo, G. (2000b): “Trayectorias laborales asistidas. Una evaluación del impacto socio-ocupacional del seguro de desempleo (1996-1999)”, en Primeras Jornadas de Políticas Sociales en el Mercosur, Consejo de Profesionales de Sociología, Museo Roca, Buenos Aires.

-Salvia, A., Tissera, S., Bustos, J., Sciarrotta, F., Persia, J. (2000a): “Reformas laborales y precarización del Trabajo” Cuadernos del CEPED Nº4. FCE,UBA, Buenos Aires.

-Schorr, M. (1999) “El sector manufacturero argentino en la década del noventa: desindustrialización, concentración de la producción y regresividad distributiva. Una aproximación a través del desempeño de las grandes firmas” En Revista de Economía Política Época Nº1, Diciembre Buenos Aires.

-Sengenberger, W. y Loveman G. (1990) “Introduction –Economic and social reorganization in the small and medium-sized enterprise sector” in Sengenberger, W., Loveman G. y Piore, M The re-emergence of small enterprises. Industrial restructuring in industrialized countries. International Institute for Labour Studies, ILO, Geneve.

-SIEMPRO (2001) “Trabajadores informales”, Serie Encuesta de Desarrollo Social y Condiciones de Vida, Buenos Aires.

-Souza, R. (1987) “Sector informal: evaluación crítica después de 10 años” en Estudios Nº 9 “Economía No Registrada”, INDEC, Buenos Aires.

Souza R. y Tokman V. (1976) “El sector informal urbano” en CLACSO El Empleo en America Latina:problemas económicos sociales y políticos. Siglo XXI, México pp. 61-86.

-Tallard, M. (1992) “Las grillas de clasificación: ¿Hacia un modelo único que se declina en varias formas? en Formación Profesional: Calificaciones profesionales. Su influencia en las relaciones de trabajo. La experiencia francesa. PIETTE-CONICET, HUMANITAS, Buenos Aires.

-Thurow, L. (1983) “Un modelo de competencia por los puestos de trabajo”, en Piore (comp.) Paro e Inflación . Perspectivas Institucionalistas y Estructurales. Alianza Editorial, Madrid.

-Tockman, V. (1997) “La especificidad y generalidad del problema del empleo en el contexto de América Latina” en Beccaria L.y Lopez, N. (comps.) Sin Trabajo. Las características del desempleo y de sus efectos en la sociedad Argentina. UNICEF-LOSADA Buenos.Aires, pp47-84.

-Tokman, V. (1978) “Las relaciones entre los sectores formal e informal. Una exploración sobre su naturaleza” en Revista de la CEPAL, Primer semestre de 1978. pp 103-141

-Tokman, V. (1987) “El imperativo de actuar. El sector informal hoy” en Nueva Sociedad Nº90. Caracas, pp. 93-105

-Tokman, V. (1990) “El sector informal en América Latina: de subterráneo a legal” en Más Allá de la regulación. El sector informal en América Latina. PREALC-OIT, Santiago de Chile. Pp3-26

-Tokman, V. (1995) “Introducción”, en Tokman, V. (comp.), El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, Colección: Claves de América Latina, México.

-Tokman, V. (2000): “El sector informal posreforma económica”, en en Carpio, Klein y Novacovsky (comp.) Informalidad y Exclusión Social (Siempro), FCE, Buenos Aires.

-Tokman, V. (2004) Una voz en el camino. Empleo, Equidad en América Latina: 40 años de búsqueda FCE, Santiago de Chile.

-Torrado, S. (1983) “La familia como unidad de análisis en censos y encuestas de hogares. Metodología actual y prospectiva en América Latina”. Centro de Estudios Urbanos y regionales. Ediciones CEUR, Buenos Aires.

-Torre, J.C. (1998): El proceso político de las reformas económicas en América Latina, Paidós, Buenos Aires.

-Vieira da Cunha, P. (1983) “Crecimiento económico y cambio ocupacional: una crítica al modelo dualista” en PREALC-OIT Movilidad ocupacional y mercados de trabajo, Santiago de Chile.

-Vieira da Cunha, P. (1979) “Salarios del sector protegido, el sector informal urbano y la segmentación de los mercado de trabajo: Un comentario teórico”. en Tokman, V. Y Kein E.(comp.) El Subempleo en América Latina. CLACSO, El Cid Editor, Colección Estudios Interdisciplinario, Buenos Aires, pp 11-48.

-Villanueva, J. (1976) “El empleo en la Argentina en la posguerra” en CLACSO El Empleo en América Latina: problemas económicos sociales y políticos. Siglo XXI, México pp.307-366.

-Weller, J. (2003) “La problemática inserción laboral de los y las jóvenes” CEPAL-ECLAC, Serie Macroeconomía del desarrollo Nº28. Santiago de Chile.

-Weller, J. (2001) “Procesos de exclusión e inclusión laboral: la expansión del empleo en el sector terciario” CEPAL-ECLAC, Serie Macroeconomía del desarrollo Nº6. Santiago de Chile.

-Weller, J. (2000) “Reformas económicas y crecimiento del empleo . Los mercados de trabajo en América Latina y el Caribe” FCE-CEPAL, Santiago de Chile.

-Weller, J. (1998) “Los retos de la institucionalidad laboral en el marco de la transformación de la modalidad de desarrollo en América Latina”. Serie Reformas Económicas Nº10 CEPAL

-Williamson, J. (1994) The political Economy of Reform, Washington, DC, Instituto para la Economía Internacional.

-Yoguel G. (2000) “Dinámica del empleo industrial desde la crisis del modelo sustitutivo” en Kosacoff (ed.) El desempeño industrial argentino. más allá de la sustitución de importaciones, CEPAL, Buenos Aires, pp.185-205.

-Yoguel G. y Rabetino R. (2000) “El desarrollo de las capacidades tecnológicas de los agentes en la industria manufacturera argentina en los años noventa” en Kosacoff (ed.) El desempeño industrial argentino. más allá de la sustitución de importaciones, CEPAL, Buenos Aires, pp. 215-253.

A N E X O S

CONSIDERACIONES GENERALES

Bases de datos:

Las bases utilizadas con código de matching para la serie GBA 1993-2003 fueron provistas por el INDEC, a partir de un pedido especial de bases tramitado en la oficina de Trabajos Especiales INDEC, por parte del equipo "Cambio Estructural y Desigualdad Social" del Instituto de Investigaciones G. Germani de la Facultad de Ciencias Sociales.

Imputación de ingresos no informados:

Sobre las bases originales se efectuó una estimación que corrige la no respuesta o respuesta parcial de ingresos[82], según procedimientos que habitualmente utiliza el programa "Cambio Estructural y Desigualdad Social" para estudios que involucran la variable ingresos. La estimación se aplica a la no respuesta a través de un proceso de asignación de valores perdidos. Para tal efecto se ajusta un modelo de regresión multivariado por el método de mínimos cuadrados. Las variables incluidas en el modelo son: sexo, edad, máximo nivel de instrucción formal, relación con el jefe, condición de actividad, categoría ocupacional, calificación, carácter de la tarea, cantidad de ocupaciones y fuente de ingresos. Es necesario advertir sobre el sesgo de predicción de la regresión. En efecto al utilizar una regla de predicción basada en el método de mínimos cuadrados los valores estimados tienden a ubicarse más cerca de la media de la población que si dichos valores hubiesen dependido de la probabilidad observada de alcanzar una calificación más extrema de acuerdo con la información que brindan la variables de observación. En cualquier caso cabe sospechar que el procedimiento tiende más a subestimar que a sobreestimar los ingresos no declarados. Para más detalle sobre el análisis de sesgos en las pérdidas y metodología de imputación ver: Salvia, A. y Donza, E. (1999) "Problemas de medición y sesgo de estimación derivados de la no respuesta a las preguntas de ingresos en la EPH" en Revista Estudios del Trabajo Nº18,pp.93-120. Buenos Aires.

Recorte poblacional:

Los resultados presentados con base en la serie 1993-2003 refieren a la población de los 19 partidos tradicionales del GBA. Se eliminaron los casos correspondientes a las áreas nuevas incorporadas al aglomerado urbano GBA a partir de mayo de 1998 (áreas urbanas de los partidos de Pilar; general Rodríguez; Escobar; San Vicente; Cañuela y Marco Paz), para volver homogénea la serie.

A su vez, la estimación de los indicadores de flujo se efectúa sobre la población de 18 a 65 años a fin de que los valores de las estimaciones no se vean afectados por la sobrerepresentación de los ingresos y salidas del mercado de trabajo que se observan en colas de la distribución de la participación laboral por edad (entradas tras la finalización de la educación formal obligatoria y retiros por jubilación según edades legales).

[82] Los factores que en la EPH determinan la no respuesta de ingreso, así como las variaciones en los niveles y perfiles de no declaración entre una medición y otra son diferentes a lo largo del tiempo y el volumen de los casos perdidos, dificulta en muchas situaciones hacer inferencias al total de la población dado el recorte significativo que sufre la muestra.

DATOS ANEXOS

TOTAL DE EMPLEO, GBA.

	O-93	**O-94**	**O-95**	**O-96**	**O-97**	**O-98**	**O-99**	**O-00**	**O-01**	**O-02**	**M-03**
Absolutos											
Patrones y Cta. Formales	159624	166118	185641	180561	192261	202127	193567	176316	173809	187860	183695
Asalariados Formales	1557861	1611045	1505791	1400020	1672024	1701532	1722865	1641629	1534627	1371997	1512729
Patrones Informales	166215	126880	122400	123637	138009	139803	129246	132120	117690	109707	101690
Cta.propia y ayuda	904097	863586	803122	740870	746474	763268	794564	798295	813815	862779	944555
Asalariados informales	603819	625111	594605	678075	709650	729778	701854	741313	647487	718665	702905
Hogares con servicio domestico	332511	317486	309908	308842	335060	316578	329339	318218	291782	288812	338489
Empleo publico	397840	390789	462371	478241	508512	529641	506401	512324	504626	520934	556167
Publico de asistencia	4507	-	1857	4115	29704	32631	40587	36276	53009	267113	285113
Total de empleo	4126474	4101015	3985695	3914361	4331694	4415358	4418423	4356491	4136845	4327867	4625343
En porcentajes (%)											
Patrones y Cta. Formales	3.9	4.1	4.7	4.6	4.4	4.6	4.4	4.0	4.2	4.3	4.0
Asalariados Formales	37.8	39.3	37.8	35.8	38.6	38.5	39.0	37.7	37.1	31.7	32.7
Patrones Informales	4.0	3.1	3.1	3.2	3.2	3.2	2.9	3.0	2.8	2.5	2.2
Cta.propia y ayuda	21.9	21.1	20.2	18.9	17.2	17.3	18.0	18.3	19.7	19.9	20.4
Asalariados informales	14.6	15.2	14.9	17.3	16.4	16.5	15.9	17.0	15.7	16.6	15.2
Hogares con servicio domestico	8.1	7.7	7.8	7.9	7.7	7.2	7.5	7.3	7.1	6.7	7.3
Empleo publico	9.6	9.5	11.6	12.2	11.7	12.0	11.5	11.8	12.2	12.0	12.0
Publico de asistencia	0.1	0.0	0.0	0.1	0.7	0.7	0.9	0.8	1.3	6.2	6.2
Total de empleo	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Variación %											
Patrones y Cta. Formales	-	104.1	111.8	97.3	106.5	105.1	95.8	91.1	98.6	108.1	97.8
Asalariados Formales	-	103.4	93.5	93.0	119.4	101.8	101.3	95.3	93.5	89.4	110.3
Patrones Informales	-	76.3	96.5	101.0	111.6	101.3	92.4	102.2	89.1	93.2	92.7
Cta.propia y ayuda	-	95.5	93.0	92.2	100.8	102.2	104.1	100.5	101.9	106.0	109.5
Asalariados informales	-	103.5	95.1	114.0	104.7	102.8	96.2	105.6	87.3	111.0	97.8
Hogares con servicio domestico	-	95.5	97.6	99.7	108.5	94.5	104.0	96.6	91.7	99.0	117.2
Empleo publico	-	98.2	118.3	103.4	106.3	104.2	95.6	101.2	98.5	103.2	106.8
Publico de asistencia	-	0.0		221.6	721.8	109.9	124.4	89.4	146.1	503.9	106.7
Total de empleo	-	99.4	97.2	98.2	110.7	101.9	100.1	98.6	95.0	104.6	106.9
Var. % base octubre 1993											
Patrones y Cta. Formales	-	104.1	116.3	113.1	120.4	126.6	121.3	110.5	108.9	117.7	115.1
Asalariados Formales	-	103.4	96.7	89.9	107.3	109.2	110.6	105.4	98.5	88.1	97.1
Patrones Informales	-	76.3	73.6	74.4	83.0	84.1	77.8	79.5	70.8	66.0	61.2
Cta.propia y ayuda	-	95.5	88.8	81.9	82.6	84.4	87.9	88.3	90.0	95.4	104.5
Asalariados informales	-	103.5	98.5	112.3	117.5	120.9	116.2	122.8	107.2	119.0	116.4
Hogares con servicio domestico	-	95.5	93.2	92.9	100.8	95.2	99.0	95.7	87.8	86.9	101.8
Empleo publico	-	98.2	116.2	120.2	127.8	133.1	127.3	128.8	126.8	130.9	139.8
Publico de asistencia	-	0.0	41.2	91.3	659.1	724.0	900.5	804.9	1176.1	5926.6	6326.0
Total de empleo	-	99.4	96.6	94.9	105.0	107.0	107.1	105.6	100.3	104.9	112.1

ASALARIADOS por tamaño del establecimiento

	O-93	O-94	O-95	O-96	O-97	O-98	O-99	O-00	O-01	O-02	M-03
Absolutos											
Hasta 5	610823	637638	599412	679472	710588	732052	704039	743532	649314	720164	702905
6 a 25	643908	684191	702270	639951	690324	746997	743659	720438	643279	538412	636409
26 a 100	466992	482042	418550	391765	503551	465749	493367	463233	433083	424688	477722
101 y más	439957	432286	380164	366907	477212	486512	483653	455739	456438	407398	398598
Total	2161680	2236156	2100396	2078095	2381674	2431310	2424719	2382942	2182114	2090662	2215634
En porcent. (%)											
Hasta 5	28.3	28.5	28.5	32.7	29.8	30.1	29.0	31.2	29.8	34.4	31.7
6 a 25	29.8	30.6	33.4	30.8	29.0	30.7	30.7	30.2	29.5	25.8	28.7
26 a 100	21.6	21.6	19.9	18.9	21.1	19.2	20.3	19.4	19.8	20.3	21.6
101 y más	20.4	19.3	18.1	17.7	20.0	20.0	19.9	19.1	20.9	19.5	18.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Variación %											
Hasta 5	-	103.4	95.3	114.0	104.7	102.8	96.2	105.5	87.5	111.0	97.8
6 a 25	-	105.2	104.0	91.7	108.0	108.0	99.6	96.7	89.4	83.8	118.4
26 a 100	-	102.2	88.0	94.2	128.6	92.3	105.9	93.8	93.6	98.1	112.7
101 y más	-	97.3	89.1	97.1	130.2	101.8	99.4	94.1	100.3	89.3	98.0
Total	-	102.4	95.2	99.5	114.7	101.9	99.7	98.1	91.7	95.9	106.2
Var. % base octubre 1993											
Hasta 5	-	103.4	98.5	112.3	117.5	120.9	116.2	122.6	107.2	119.0	116.4
6 a 25	-	105.2	109.4	100.3	108.3	117.0	116.5	112.7	100.8	84.4	100.0
26 a 100	-	102.2	89.9	84.7	108.9	100.6	106.5	99.9	93.6	91.8	103.5
101 y más	-	97.3	86.7	84.2	109.6	111.5	110.9	104.3	104.7	93.5	91.7
Total	-	102.4	97.5	97.0	111.3	113.4	113.1	111.0	101.8	97.6	103.7

MEDIAS DE INGRESO MENSUAL -ASALARIADOS (en $)

Varones	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Microempresas (hasta 5)	544.6	574.1	508.3	490.6	452.1	494.9	475.0	484.9	448.9	450.2	445.7
Pequeña formal (6-25)	683.3	672.1	673.0	660.3	644.1	705.4	659.1	598.0	577.2	687.4	617.5
Mediana (26-100)	770.0	905.7	873.4	778.3	842.9	860.6	799.7	908.1	853.6	831.3	897.0
Grande (101 y más)	1,0637	1,015.1	1,005.4	1,050.4	1,000.4	1,118.6	1,119.1	1,209.4	1,147.2	1,096.1	1,097.4

Mujeres	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Microempresas (hasta 5)	440.9	488.2	452.1	407.5	413.2	412.9	409.9	434.9	413.1	316.1	353.7
Pequeña formal (6-25)	558.7	584.8	544.5	534.7	532.6	554.7	603.2	548.7	501.9	560.8	570.2
Mediana (26-100)	585.9	739.6	696.8	634.9	625.9	753.6	691.8	667.9	645.2	654.2	630.6
Grande (101 y más)	769.6	838.9	890.1	809.5	769.8	857.0	868.6	906.7	1,093.7	879.3	916.3

Hasta 24 años											
Microempresas (hasta 5)	393.5	425.9	355.5	362.7	330.3	332.8	337.0	320.1	273.5	241.5	286.3
Pequeña formal (6-25)	507.9	498.4	454.7	429.5	424.9	461.3	452.8	400.8	383.3	444.1	417.7
Mediana (26-100)	475.6	543.9	536.6	523.8	480.2	507.5	422.5	521.7	443.3	411.1	574.0
Grande (101 y más) **	587.8	585.1	541.9	538.9	566.3	533.8	537.9	504.0	563.5	646.1	424.8

25 a 44 años											
Microempresas (hasta 5)	596.3	594.1	578.1	516.5	482.1	528.7	497.1	522.0	510.6	423.3	451.7
Pequeña formal (6-25)	725.5	707.3	689.0	671.9	652.0	726.5	667.1	631.8	598.0	660.2	647.6
Mediana (26-100)	776.1	981.5	820.5	795.1	806.8	865.9	854.9	905.3	829.1	835.0	696.0
Grande (101 y más)	1065.6	1018.1	997.5	1033.4	943.3	996.7	1043.9	1248.9	1222.9	1026.3	1062.4

Hasta sec. incompleto	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Microempresas (hasta 5)	477.8	481.0	449.0	408.7	399.3	411.5	401.5	405.9	368.1	336.6	379.2
Pequeña formal (6-25)	564.7	556.9	513.9	502.8	502.8	500.3	510.3	436.8	430.7	433.6	439.8
Mediana (26-100)	570.2	642.0	595.2	573.5	557.9	568.6	558.1	585.5	511.8	541.5	497.2
Grande (101 y más)	632.5	680.9	605.8	642.4	644.8	676.8	664.9	627.6	645.5	599.3	636.2

Secundario completo											
Microempresas (hasta 5)	530.7	640.7	472.9	545.2	515.7	566.4	519.9	495.6	473.0	405.5	437.9
Pequeña formal (6-25)	742.0	706.9	725.8	674.4	676.4	752.1	687.4	652.1	607.7	677.9	656.4
Mediana (26-100)	812.6	871.2	916.5	762.2	810.9	814.0	745.6	812.6	882.1	696.4	757.4
Grande (101 y más)	929.0	1,051.6	935.0	895.1	911.4	1,001.6	940.0	1,006.0	966.6	852.2	808.0

Puestos Calificados											
Microempresas (hasta 5)	549.5	578.3	535.5	532.1	492.3	528.4	512.3	506.8	503.4	440.8	456.9
Pequeña formal (6-25)	678.7	666.5	637.8	617.7	611.6	635.0	647.8	604.0	568.3	599.8	590.7
Mediana (26-100)	686.1	785.9	702.1	711.6	697.1	715.6	728.5	742.1	689.8	704.0	727.2
Grande (101 y más)	812.0	862.1	868.4	862.2	805.2	908.1	912.3	954.6	949.7	913.4	894.6

Puestos No calificados											
Microempresas (hasta 5)	391.6	440.3	360.3	328.3	321.4	341.7	312.8	340.9	297.7	251.4	305.2
Pequeña formal (6-25)	413.9	440.2	437.6	412.0	417.8	449.8	405.4	398.4	371.2	356.2	385.2
Mediana (26-100)	487.1	452.3	484.7	460.8	456.9	532.2	453.8	508.8	414.1	424.2	484.0
Grande (101 y más) **	499.5	518.9	494.8	465.4	521.5	531.0	464.3	525.3	470.3	507.0	721.9

**Coeficiente de variación superior al 10%

INFORMACIÓN ANEXA SOBRE DATOS DE FLUJO

PERDIDA DE CASOS

	M93-O93	O93-M94	M94-O94	O94-M95	M95-O95	O95-M96	M96-O96	O96-M97	M97-O97	O97- M98
Casos Muestrales en t	11495	11432	11546	11147	11573	11600	11749	11398	11506	11405
Casos Muestrales en t+1	11432	11546	11147	11573	11600	11749	11398	11506	11405	11790
Pegado valido	7137	7321	7304	7029	7392	7497	7334	7302	7329	7349
% Pegado	62.09	64.04	63.26	63.06	63.87	64.63	62.42	64.06	63.70	64.44
(Dif. al pegado teórico 75%)	12.91	10.96	11.74	11.94	11.13	10.37	12.58	10.94	11.30	10.56
Casos eliminados *	113	145	147	132	138	141	102	130	103	97
% (sobre en N pegado)	1.58	1.98	2.01	1.88	1.87	1.88	1.39	1.78	1.41	1.32

	M98-O98	O98- M99	M99-O99	O99-M00	M00-O00	O00-M01	M01-O01	O01-M02	M02-O02	O02-M03
Casos Muestrales en t	11790	11897	11797	11734	11856	11971	11882	11735	11834	5955
Casos Muestrales en t+1	11897	11797	11734	11856	11971	11882	11735	11834	5955	5841
Pegado valido	7794	7596	7920	7581	7697	7726	7681	7502	3784	3761
% Pegado	66.11	63.85	67.14	64.61	64.92	64.54	64.64	63.93	31.98	63.16
(Dif. al pegado teorico 75%)	8.89	11.15	7.86	10.39	10.08	10.46	10.36	11.07	43.02	11.84
Casos eliminados *	111	69	53	93	70	80	66	75	26	27
% (sobre en N pegado)	1.42	0.91	0.67	1.23	0.91	1.04	0.86	1.00	0.69	0.72

* Casos eliminados por no coincidencia por sexo o edad (+- 3 años).

Fuente: Elaboración propia, con base a datos EPH-INDEC.

Como muchas otras encuestas de hogares con diseño de paneles rotativos, la estructura de panel de la EPH esta diseñada principalmente para reducir la volatilidad en la estimación de los indicadores, y no para el seguimiento longitudinal de los individuos u hogares.

Si bien el INDEC, advierte sobre la posible introducción de sesgos diferenciales en las perdidas, no se han desarrollado mediciones específicas ni dentro del propio organismo ni entre los investigadores usuarios que permitan su estimación para distintos atributos. De modo que con anterioridad a la realización del seguimiento de panel se analizó si la distribución de las variables de interés no difería en la muestra total y en las fracciones de la misma utilizadas para la confección de los paneles (tanto cuando la onda funciona como punto de inicio (t) y cuando la misma funciona como punto de llegada (t+1)). En la siguiente tabla se presentan los resultados, a partir de los cuales se observa que las estimaciones difieren sólo levemente.

CONTROL DE SESGOS POR PERDIDA DE MUESTRA PARA LAS PRINCIPALES VARIABLES.

		Condición de actividad			Sectores de inserción				Categorías principales		
		Ocupado	Desocup.	Inactivo	S. Formal	S. Informal	S. Público	serv. domestico	Asal. Formal	Cta. prop. y ay. fliar	Asal Informal
M93	Base original	63.2	7.1	29.7	27.3	24.0	5.9	5.1	24.9	12.9	8.9
	Panel t	62.7	6.9	30.4	27.1	24.3	5.5	4.8	24.7	13.8	8.5
O93	Base original	62.7	6.3	31.0	26.0	24.3	6.0	4.9	23.8	13.3	8.5
	Panel t	62.8	6.4	30.8	26.8	24.3	5.6	4.8	24.5	13.6	8.5
	Panel t+1	62.3	6.1	31.6	24.4	25.2	6.5	4.7	22.5	14.4	8.5
M94	Base original	62.4	7.0	30.5	26.8	23.9	6.3	4.8	24.5	12.5	9.2
	Panel t	62.0	6.6	31.4	26.5	24.3	6.0	4.62	24.5	12.9	9.1
	Panel t+1	62.1	6.4	31.5	25.5	24.4	6.4	4.6	23.6	13.6	8.7
O-94	Base original	60.8	8.4	30.8	26.1	23.1	5.8	4.6	23.9	12.5	8.8
	Panel t	60.1	8.3	31.6	26.6	22.4	5.8	4.0	24.1	11.6	8.9
	Panel t+1	60.3	8.4	31.3	25.7	23.5	5.5	4.5	23.7	13.1	8.5
M95	Base original	58.6	14.1	27.3	24.3	21.7	6.9	4.4	21.7	10.7	9.3
	Panel t	58.5	13.0	28.5	24.8	21.4	7.0	4.0	22.3	11.0	9.1
	Panel t+1	58.5	13.8	27.6	24.3	21.8	6.8	4.4	21.6	10.7	9.3
O95	Base original	59.0	11.7	29.3	24.9	21.5	6.8	4.6	22.4	11.6	8.1
	Panel t	58.1	12.2	29.7	25.3	20.8	6.7	4.1	22.7	11.6	7.6
	Panel t+1	59.3	11.1	29.7	25.6	20.9	7.2	4.4	22.9	10.9	8.2
M96	Base original	57.7	12.2	30.1	24.2	21.1	6.7	4.4	21.4	10.4	9.1
	Panel t	56.6	12.3	31.0	23.9	20.4	6.9	4.4	21.1	10.3	8.7
	Panel t+1	57.8	11.5	30.7	24.6	20.9	6.9	4.3	21.7	10.6	8.6
O-96	Base original	58.6	13.0	28.4	23.4	21.8	7.1	4.4	20.9	10.4	9.7
	Panel t	58.7	12.0	29.4	23.0	23.1	6.5	4.4	20.5	10.7	10.6
	Panel t+1	57.9	13.0	29.2	23.4	21.7	6.8	4.3	20.8	10.2	9.5
M97	Base original	60.0	12.0	28.0	26.4	21.8	6.8	4.3	24.0	10.6	9.6
	Panel t	59.9	12.1	28.0	26.2	21.5	7.1	4.4	23.6	10.3	9.7
	Panel t+1	59.6	11.3	29.0	25.9	21.8	6.8	4.5	23.5	10.1	10.4
O97	Base original	62.0	9.9	28.1	26.7	22.0	7.3	4.7	24.1	10.4	9.8
	Panel t	61.7	9.8	28.5	26.4	22.2	7.6	4.3	24.0	11.0	9.3
	Panel t+1	61.6	9.6	28.7	27.1	21.6	7.1	4.6	24.3	9.8	9.7
M98	Base original	62.2	10.2	27.6	27.2	21.5	7.6	4.2	24.5	10.7	9.0
	Panel t	62.6	9.4	28.0	27.0	21.9	7.6	4.4	24.2	11.2	8.7
	Panel t+1	62.3	9.9	27.8	27.2	21.7	7.6	4.1	24.7	10.7	8.9
O98	Base original	62.6	9.3	28.1	26.9	22.3	7.4	4.4	24.3	10.6	9.8
	Panel t	61.7	9.4	28.9	26.0	22.6	7.4	4.1	23.3	10.7	10.1
	Panel t+1	62.9	9.0	28.1	27.0	22.0	7.6	4.6	24.3	10.9	9.1
M99	Base original	61.9	11.3	26.8	26.5	21.9	7.6	4.4	23.9	10.5	9.7
	Panel t	61.8	11.4	26.8	27.2	21.2	7.6	4.4	24.6	10.0	9.5
	Panel t+1	61.6	10.9	27.5	26.2	22.1	7.7	4.2	23.7	10.8	9.6
O99	Base original	61.3	10.5	28.2	26.4	21.6	7.0	4.5	24.0	10.5	9.4
	Panel t	61.2	10.5	28.4	26.3	21.5	7.2	4.6	23.9	10.3	9.3
	Panel t+1	62.6	10.1	27.3	26.5	22.4	7.4	4.5	24.0	10.9	9.9
M00	Base original	60.0	11.5	28.5	25.6	21.4	7.1	4.6	23.0	9.4	10.0
	Panel t	59.7	11.3	29.0	25.8	20.9	7.1	4.5	23.3	9.5	9.4
	Panel t+1	60.3	11.5	28.3	25.4	21.7	7.3	4.6	23.1	9.8	9.8
O00	Base original	61.3	10.7	28.0	25.2	22.6	7.3	4.4	23.0	10.9	10.1
	Panel t	60.7	10.5	28.8	25.6	22.0	7.4	4.1	23.4	10.8	9.7
	Panel t+1	61.3	10.6	28.0	25.0	23.1	7.3	4.2	22.8	11.0	10.4

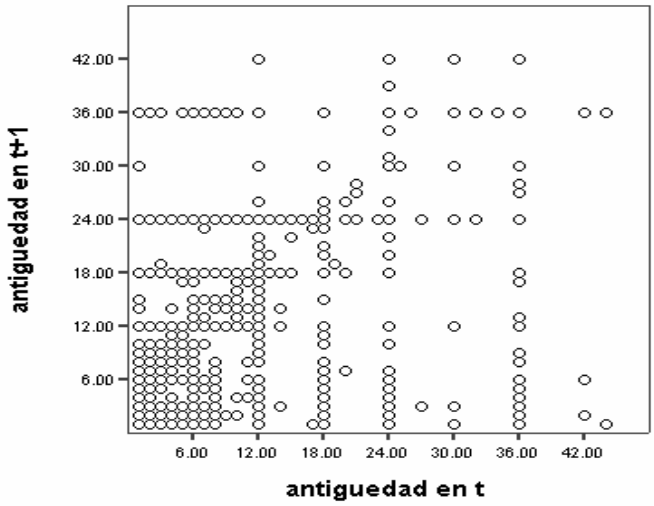
		Condición de actividad			Sectores de inserción				Categorías principales		
		Ocupado	Desocup.	Inactivo	S. Formal	S. Informal	S. Público	serv. domestico	Asal. Formal	Cta. prop. y ay. fliar	Asal Informal
M01	Base original	60.0	12.6	27.4	25.5	21.7	6.9	4.34	23.3	10.8	9.5
	Panel t	59.4	12.3	28.3	25.1	21.6	7.3	3.84	22.8	11.0	9.0
	Panel t+1	60.9	12.3	26.9	25.4	22.1	7.5	4.30	23.0	11.3	9.3
O01	Base original	57.7	13.9	28.4	23.4	21.4	7.1	3.98	21.2	11.1	8.7
	Panel t	57.9	13.0	29.1	23.0	21.5	7.7	3.85	21.1	11.2	8.7
	Panel t+1	56.6	14.3	29.1	23.2	21.4	6.9	3.61	20.9	11.0	8.8
M02	Base original	55.2	15.9	28.9	21.3	20.3	7.1	4.12	19.1	10.7	8.5
	Panel t	56.2	15.6	28.2	22.4	21.0	6.9	3.99	19.7	10.7	9.0
	Panel t+1	55.3	16.1	28.6	21.1	20.2	7.8	3.81	19.0	11.0	8.1
O02	Base original	59.4	14.0	26.6	21.0	22.6	7.2	3.86	18.7	11.3	9.7
	Panel t	57.8	14.9	27.3	19.7	21.8	7.0	4.68	17.9	11.2	9.0
	Panel t+1	60.4	14.0	25.6	22.0	22.6	7.0	4.17	19.4	10.8	9.9
M03	Base original	61.1	12.3	26.6	22.1	22.3	7.4	4.35	20.0	11.9	9.2
	Panel t+1	60.2	11.8	28.0	21.1	22.8	7.4	4.26	19.0	12.4	9.4

Fuente: Elaboración propia, con base a datos EPH-INDEC.

ANÁLISIS DE CONSISTENCIAS: VARIABLE ANTIGUEDAD.

En el grafico siguiente se observa que para los trabajadores que entre t y t+1 permanecen ocupados y con antigüedad de hasta 2 años (para evitar los casos con antigüedad elevada donde las inconsistencias son mayores), la diagonal principal (f (x)= x+6) que delinea el incremento promedio de 6 meses[83] de antigüedad entre la primera medición y la segunda; presenta fuertes dispersiones. En teoría la dispersión debiera concentrarse debajo de la recta horizontal ubicada en el punto seis, dado que los casos que experimentan cambio de empleo (independientemente del valor de la antigüedad en el empleo registrado en la primer medición) no pueden superar los seis meses de antigüedad en el empleo de t+1 al momento del segundo relevamiento.

.



[83] Cabe esperar 5 para las transiciones mayos-octubres y 7 meses para las octubres mayos.

Si tomáramos la antigüedad como criterio que define la existencia o no del desplazamiento, alrededor del 68% de los tránsitos registrados entre asalariados formales e informales, constituirían errores de declaración y en el mejor de los casos cambios en las unidades productivas, pero no desplazamientos de individuos por puestos de empleo[84]. Dado que es ésta la proporción de casos que habiendo observado cambio de sector (por cambios en el tamaño del establecimiento), no cumplen con el requisito de poseer una antigüedad menor al intervalo.

Sin embargo la incorporación de la antigüedad como criterio para considerar la existencia o no de tránsitos laborales, llevaría a una reducción aún mayor de la rotación entre el sector formal e informal, dado que también afecta fuertemente los tránsitos registrados entre asalariados formales y cuenta propias (alrededor de un 60% de los cambios entre asalariados y cuenta propias no cumplen con el requisito de menor antigüedad). Esto último constituye un elemento fuerte para no utilizar la variable antigüedad para el análisis de las transiciones. Cabe asumir que los errores en la declaración y relevamiento de la variable central "categoría ocupacional" son menores que los que puede presentar la antigüedad o el tamaño del establecimiento.

Seguramente los niveles de intercambios entre asalariados se encuentran sobreestimados. Si bien no hay parámetros conocidos respecto a que nivel de movilidad laboral es "normal", la movilidad laboral registrada entre posiciones asalariadas resulta demasiado elevada para indicadores que refieren a semestres. Sin embargo, no parece ser la antigüedad un elemento que ayude al control de los datos, dado que agrega más errores, desconocidos en su distribución.

Otro de los procedimientos utilizados para consistir los datos fue estimar iguales matrices para los casos en el declarante es el mismo en las dos mediciones, y aún para la autodeclaración en las dos mediciones. Los valores no cambian significativamente y cuando estos lo hace se debe a que prácticamente no quedan casos en las categorías analizadas.

Criterio: 5 meses para transiciones M-O; 7 meses transiciones O-M

	M95-M96		M96-M97		M97-M98		M98-M99		M99-M00		M00-M01		M01-M02	
Desplazamiento	Mayor Antigue	Menor = antigue	Mayor Antigue	Menor = antigue	Mayor Antigue	Menor = antigue	Mayor Antigue	Menor = antigue	Mayor Antigue	Menor = antigue	Mayor Antigue	Menor = antigue	Mayor Antigue	Menor = antigue
Asa F -Asa I	79.2	20.8	82.4	17.6	71.3	28.7	73.9	26.1	74.5	25.5	80.5	19.5	83.3	16.7
Asa F - Cta I	64.6	35.4	70.5	29.5	74.9	25.1	69.0	31.0	73.8	26.2	73.3	26.7	56.5	43.5
Asa I -Asa F	80.8	19.2	76.1	23.9	73.8	26.2	73.5	26.5	84.8	15.2	79.7	20.3	87.9	12.1
Asa I - Cta I	71.6	28.4	82.7	17.3	60.8	39.2	72.2	27.8	64.4	35.6	84.2	15.8	59.6	40.4
Total	76.1	23.9	78.6	21.4	70.8	29.2	72.8	27.2	76.1	23.9	79.8	20.2	75.7	24.3

Criterio: 7 meses

Desplazamiento	Mayor Antigue	Menor = antigue	Mayor Antigue	Menor = antigue	Mayor Antigue	Menor = antigue	Mayor Antigue	Menor = antigue	Mayor Antigue	Menor = antigue	Mayor Antigue	Menor = antigue	Mayor Antigue	Menor = antigue
Asa F -Asa I	78.4	21.6	77.1	22.9	67.2	32.8	72.3	27.7	72.5	27.5	76.6	23.4	77.5	22.5
Asa F - Cta I	62.8	37.2	68.4	31.6	74.9	25.1	65.7	34.3	72.1	27.9	73.3	26.7	53.3	46.7
Asa I -Asa F	79.5	20.5	74.7	25.3	69.5	30.5	72.5	27.5	83.4	16.6	76.9	23.1	83.1	16.9
Asa I - Cta I	67.3	32.7	78.8	21.2	59.6	40.4	71.4	28.6	62.2	37.8	81.6	18.4	59.6	40.4
Total	74.5	25.5	75.5	24.5	67.7	32.3	71.4	28.6	74.3	25.7	77.1	22.9	71.8	28.2

[84] Se presentan los controles a partir del año 1995, que es cuando aparecen las variables P22 y la P22m, para medir la antigüedad en forma desagregada.

Criterio: 12 meses

Desplazamiento	Mayor Antigue	Menor = antigue	Mayor Antigue	Menor = antigue	Mayor Antigue	Menor = antigue	Mayor Antigue	Menor = antigue	Mayor Antigue	Menor = antigue	Mayor Antigue	Menor = antigue	Mayor Antigue	Menor = antigue
Asa F -Asa I	65.7	34.3	62.8	37.2	55.3	44.7	52.2	47.8	58.7	41.3	62.0	38.0	65.0	35.0
Asa F - Cta I	57.8	42.2	55.9	44.1	65.7	34.3	54.0	46.0	59.0	41.0	64.1	35.9	49.7	50.3
Asa I -Asa F	66.9	33.1	61.8	38.2	57.5	42.5	57.3	42.7	66.2	33.8	58.3	41.7	67.9	32.1
Asa I - Cta I	49.3	50.7	63.8	36.2	50.6	49.4	65.3	34.7	55.4	44.6	68.3	31.7	52.7	47.3
Total	62.1	37.9	61.8	38.2	56.6	43.4	56.6	43.4	60.6	39.4	62.0	38.0	61.0	39.0

REGRESIONES MULTIMOMIALES.

MODELO Nº1:
Determinantes en la salida del sector formal.
Variable dependiente: Trayectoria: Permanecer dentro del sector formal o pasar a la asalarización informal, al TCP, o a la no ocupación
(categoría de referencia, permanecer dentro del sector formal)

Categorías de Tránsito	Variables	1,00 Reestructuración (93-94)			2,00 Crisis Tequila (94-96)			3,00 Recuperación pos-Tequila (96-98)			4,00 Recesión Convertibilidad (98-01)			5,00 Crisis Convertibilidad (01-02)			6,00 Recuperación pos-devaluatorio (02-03)		
		B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)
2,00 Asalariado Informal	Intersección	-1.368	0.000		-1.849	0.000		-2.066	0.000		-1.535	0.000		-2.554	0.000		-1.496	0.001	
	Varon	0.002	0.993	1.002	-0.127	0.407	0.881	0.197	0.204	1.218	0.005	0.966	1.005	0.188	0.411	1.207	-0.399	0.088	0.671
	18 a 29	0.140	0.537	1.150	0.216	0.141	1.242	0.158	0.298	1.171	0.356	0.002	1.428	0.476	0.038	1.610	0.285	0.248	1.330
	50 y +	0.381	0.173	1.464	0.103	0.598	1.109	0.216	0.250	1.241	0.028	0.857	1.029	0.440	0.145	1.552	-0.408	0.225	0.665
	Sec Compl y +	-0.304	0.195	0.738	-0.325	0.034	0.722	-0.296	0.044	0.744	-0.579	0.000	0.561	-0.330	0.139	0.719	-0.573	0.020	0.564
	6 a 25	0.817	0.001	2.264	1.298	0.000	3.660	1.124	0.000	3.079	0.867	0.000	2.380	1.251	0.000	3.493	1.216	0.000	3.372
	101 y +	-0.489	0.158	0.613	-0.418	0.124	0.658	-0.941	0.002	0.390	-0.472	0.015	0.624	-0.334	0.423	0.716	0.050	0.899	1.051
	Industria	-0.248	0.292	0.780	-0.044	0.779	0.957	-0.320	0.049	0.726	-0.224	0.078	0.800	-0.020	0.937	0.980	-0.063	0.825	0.939
	Comercio	0.383	0.162	1.466	0.206	0.257	1.229	0.391	0.023	1.478	0.255	0.060	1.290	0.827	0.001	2.287	0.557	0.044	1.746
	Calificado	-0.248	0.341	0.781	-0.310	0.053	0.733	-0.092	0.577	0.912	-0.116	0.361	0.890	0.367	0.158	1.443	-0.171	0.532	0.843
	Protegido	-1.293	0.000	0.275	-0.887	0.000	0.412	-0.972	0.000	0.378	-1.156	0.000	0.315	-1.479	0.000	0.228	-1.226	0.000	0.294
3,00 Trabajadore Cuenta Propia Informal	Intersección	-1.743	0.001		-2.872	0.000		-2.077	0.000		-2.199	0.000		-2.564	0.000		-1.990	0.003	
	Varon	0.966	0.008	2.627	0.780	0.004	2.181	0.231	0.355	1.260	0.638	0.001	1.892	0.310	0.359	1.364	0.467	0.237	1.595
	18 a 29	-0.377	0.205	0.686	-0.223	0.300	0.800	-0.613	0.010	0.542	-0.603	0.002	0.547	-0.431	0.218	0.650	-0.598	0.108	0.550
	50 y +	-0.472	0.285	0.624	0.071	0.793	1.074	-0.214	0.456	0.807	0.437	0.020	1.547	0.351	0.351	1.420	-0.694	0.112	0.499
	Sec Compl y +	0.107	0.726	1.113	0.123	0.562	1.131	-0.257	0.244	0.773	-0.191	0.246	0.826	-0.224	0.476	0.799	0.201	0.560	1.223
	6 a 25	0.562	0.099	1.753	0.961	0.000	2.615	0.544	0.037	1.722	0.247	0.180	1.280	1.099	0.011	3.001	0.570	0.186	1.767
	101 y +	0.069	0.868	1.071	-0.152	0.667	0.859	-0.681	0.084	0.506	-0.436	0.092	0.646	-0.001	0.998	0.999	0.087	0.883	1.090
	Industria	-1.373	0.000	0.253	-0.016	0.941	0.984	-0.405	0.092	0.667	0.038	0.835	1.039	-0.266	0.455	0.766	0.496	0.184	1.642
	Comercio	0.253	0.463	1.289	-0.242	0.422	0.785	-0.274	0.402	0.760	0.475	0.025	1.608	0.074	0.860	1.076	0.432	0.380	1.540
	Calificado	-0.062	0.863	0.940	0.205	0.429	1.227	0.663	0.040	1.941	0.073	0.725	1.076	0.633	0.137	1.884	0.110	0.803	1.116
	Protegido	-2.376	0.000	0.093	-1.922	0.000	0.146	-2.417	0.000	0.089	-2.082	0.000	0.125	-2.688	0.000	0.068	-4.175	0.000	0.015

Categorías de Tránsito	Variables	1,00 Reestructuración (93-94)			2,00 Crisis Tequila (94-96)			3,00 Recuperación pos-Tequila (96-98)			4,00 Recesión Convertibilidad (98-01)			5,00 Crisis Convertibilidad (01-02)			6,00 Recuperación pos-devaluatorio (02-03)		
		B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)
4,00 No ocupado	Intersección	-0.193	0.575		-0.167	0.466		-0.821	0.001		-0.697	0.000		-0.169	0.544		-0.218	0.551	
	Varon	-1.004	0.000	0.366	-0.660	0.000	0.517	-0.471	0.001	0.624	-0.238	0.028	0.788	-0.439	0.006	0.645	-0.671	0.001	0.511
	18 a 29	0.389	0.080	1.476	0.357	0.010	1.430	0.665	0.000	1.945	0.436	0.000	1.547	0.469	0.006	1.599	0.621	0.004	1.860
	50 y +	0.700	0.006	2.014	0.275	0.138	1.316	0.546	0.004	1.727	-0.105	0.513	0.900	0.282	0.219	1.326	-0.827	0.016	0.437
	Sec Compl y +	-0.686	0.003	0.503	-0.296	0.039	0.744	-0.281	0.052	0.755	-0.513	0.000	0.599	-0.174	0.308	0.840	-0.472	0.032	0.623
	6 a 25	0.021	0.927	1.022	-0.116	0.436	0.890	0.012	0.938	1.013	0.283	0.021	1.328	0.279	0.132	1.322	0.197	0.401	1.218
	101 y +	-0.117	0.640	0.889	-0.362	0.041	0.697	-0.005	0.978	0.995	-0.163	0.284	0.849	-0.248	0.270	0.780	-0.092	0.737	0.912
	Industria	-0.100	0.633	0.905	0.100	0.480	1.106	-0.036	0.813	0.965	-0.093	0.434	0.911	0.029	0.872	1.030	0.122	0.605	1.130
	Comercio	-0.618	0.081	0.539	0.211	0.241	1.235	0.034	0.856	1.034	0.139	0.306	1.149	0.212	0.303	1.236	0.179	0.501	1.196
	Calificado	-0.504	0.037	0.604	-0.578	0.000	0.561	-0.431	0.005	0.650	-0.326	0.006	0.722	-0.484	0.008	0.616	-0.009	0.972	0.992
	Protegido	-1.052	0.000	0.349	-1.327	0.000	0.265	-1.406	0.000	0.245	-1.473	0.000	0.229	-1.414	0.000	0.243	-1.900	0.000	0.150
Nagelkerke		0.211			0.188			0.212			0.200			0.265					0.302

REGRESIONES MULTIMOMIALES.

MODELO Nº2: Entrar al sector formal.
Variable dependiente: Trayectoria: Estar inserto en el sector formal o haber ingresado desde la asalarización informal, el TCP, o a la no ocupación (categoría de referencia, estar inserto en el sector formal)

Categorías de Tránsito	Variables	1,00 Reestructuración (93-94)			2,00 Crisis Tequila (94-96)			3,00 Recuperación pos-Tequila (96-98)			4,00 Recesión Convertibilidad (98-01)			5,00 Crisis Convertibilidad (01-02)			6,00 Recuperación pos-devaluatorio (02-03)		
		B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)
2,00 Asalariado Informal	Intersección	-0.856	0.030		-1.844	0.000		-1.384	0.000		-1.596	0.000		-2.116	0.000		-0.473	0.247	
	Varon	-0.479	0.035	0.619	-0.113	0.469	0.893	-0.251	0.069	0.778	0.018	0.878	1.019	-0.241	0.293	0.786	-0.622	0.006	0.537
	18 a 29	0.359	0.103	1.433	0.225	0.135	1.253	0.544	0.000	1.723	0.295	0.012	1.343	0.307	0.194	1.359	0.236	0.316	1.266
	50 y +	-0.161	0.628	0.851	0.053	0.800	1.054	0.237	0.212	1.267	0.077	0.626	1.080	0.241	0.441	1.273	-0.815	0.027	0.443
	Sec Compl y +	-0.558	0.025	0.572	-0.073	0.636	0.930	-0.346	0.011	0.708	-0.512	0.000	0.599	-0.057	0.807	0.945	-0.969	0.000	0.379
	6 a 25	0.947	0.000	2.577	1.166	0.000	3.209	0.872	0.000	2.393	1.065	0.000	2.901	1.529	0.000	4.611	1.264	0.000	3.540
	101 y +	-0.163	0.635	0.849	-0.569	0.040	0.566	-0.786	0.002	0.456	-0.531	0.013	0.588	-0.507	0.291	0.602	-0.591	0.180	0.554
	Industria	-0.201	0.387	0.818	-0.261	0.112	0.770	-0.020	0.895	0.980	-0.301	0.024	0.740	0.283	0.278	1.328	-0.131	0.623	0.877
	Comercio	-0.213	0.484	0.808	0.346	0.055	1.413	0.411	0.013	1.509	0.175	0.208	1.191	0.547	0.044	1.728	0.101	0.714	1.106
	Calificado	-0.464	0.067	0.628	-0.188	0.269	0.829	-0.084	0.587	0.919	-0.164	0.207	0.849	-0.455	0.075	0.634	-0.750	0.003	0.472
	Protegido	-1.303	0.000	0.272	-0.996	0.000	0.369	-1.365	0.000	0.255	-1.247	0.000	0.287	-1.237	0.000	0.290	-1.216	0.000	0.296
3,00 Trabajadore Cuenta Propia Informal	Intersección	-2.577	0.000		-1.154	0.002		-1.877	0.000		-2.170	0.000		-2.044	0.001		-1.695	0.018	
	Varon	1.215	0.004	3.372	0.158	0.477	1.172	0.252	0.279	1.287	0.691	0.001	1.995	0.624	0.111	1.867	0.861	0.061	2.365
	18 a 29	-0.697	0.036	0.498	-0.417	0.048	0.659	-0.211	0.337	0.809	-0.274	0.131	0.760	-0.741	0.085	0.477	-0.091	0.802	0.913
	50 y +	-0.066	0.860	0.936	-0.326	0.266	0.722	0.033	0.903	1.034	-0.143	0.547	0.866	0.534	0.169	1.706	-0.088	0.823	0.916
	Sec Compl y +	0.468	0.120	1.597	0.246	0.234	1.278	-0.163	0.428	0.850	0.216	0.206	1.242	0.083	0.810	1.087	-0.730	0.023	0.482
	6 a 25	0.752	0.036	2.121	0.430	0.084	1.537	0.123	0.606	1.131	0.147	0.455	1.158	0.379	0.386	1.460	0.377	0.319	1.457
	101 y +	0.163	0.702	1.177	0.008	0.979	1.008	-0.684	0.049	0.504	-0.385	0.167	0.680	0.118	0.823	1.125	-0.449	0.395	0.639
	Industria	-0.525	0.099	0.592	-0.353	0.113	0.703	-0.209	0.360	0.811	0.122	0.519	1.130	0.164	0.683	1.178	-0.890	0.034	0.411
	Comercio	-0.257	0.534	0.774	0.088	0.743	1.092	0.244	0.384	1.276	0.260	0.257	1.297	0.485	0.246	1.624	-0.897	0.125	0.408
	Calificado	0.155	0.715	1.168	-0.247	0.286	0.781	0.703	0.021	2.020	0.041	0.853	1.042	-0.624	0.134	0.536	0.045	0.927	1.046
	Protegido	-2.306	0.000	0.100	-2.555	0.000	0.078	-2.810	0.000	0.060	-2.704	0.000	0.067	-2.396	0.000	0.091	-2.460	0.000	0.085

Categorías de Tránsito	Variables	1,00 Reestructuración (93-94)			2,00 Crisis Tequila (94-96)			3,00 Recuperación pos-Tequila (96-98)			4,00 Recesión Convertibilidad (98-01)			5,00 Crisis Convertibilidad (01-02)			6,00 Recuperación pos-devaluatorio (02-03)		
		B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)
4,00 No ocupado	Intersección	0.317	0.394		-0.152	0.563		-0.666	0.006		-0.416	0.027		-0.570	0.147		0.541	0.140	
	Varon	-1.459	0.000	0.232	-0.713	0.000	0.490	-0.689	0.000	0.502	-0.517	0.000	0.596	-0.271	0.251	0.763	-0.846	0.000	0.429
	18 a 29	1.094	0.000	2.986	0.752	0.000	2.121	1.189	0.000	3.283	0.760	0.000	2.139	0.875	0.000	2.399	0.579	0.008	1.784
	50 y +	0.430	0.222	1.537	-0.063	0.801	0.939	0.108	0.641	1.114	0.023	0.897	1.023	-0.331	0.427	0.718	-0.312	0.336	0.732
	Sec Compl y +	-0.348	0.167	0.706	-0.154	0.329	0.857	-0.301	0.031	0.740	-0.108	0.343	0.897	-0.272	0.266	0.762	-0.530	0.013	0.589
	6 a 25	-0.082	0.745	0.922	-0.024	0.889	0.976	0.369	0.024	1.447	0.061	0.625	1.063	0.027	0.917	1.028	0.895	0.000	2.446
	101 y +	-0.390	0.196	0.677	-0.383	0.070	0.682	0.117	0.550	1.124	-0.196	0.206	0.822	-0.141	0.661	0.868	-0.336	0.337	0.715
	Industria	-0.293	0.245	0.746	-0.338	0.044	0.713	0.064	0.667	1.066	-0.006	0.961	0.994	0.165	0.520	1.180	-0.089	0.717	0.915
	Comercio	0.247	0.394	1.280	0.187	0.334	1.206	0.124	0.486	1.132	0.245	0.074	1.277	-0.029	0.923	0.971	-0.083	0.753	0.921
	Calificado	-0.775	0.002	0.461	-0.397	0.017	0.673	-0.363	0.017	0.696	-0.491	0.000	0.612	-0.754	0.003	0.470	-1.108	0.000	0.330
	Protegido	-1.914	0.000	0.147	-1.982	0.000	0.138	-2.087	0.000	0.124	-2.068	0.000	0.126	-1.936	0.000	0.144	-2.306	0.000	0.100
Nagelkerke		0.268			0.235			0.293			0.267			0.273			0.387		

REGRESIONES MULTIMOMIALES.

MODELO Nº3:
Permanecer dentro del sector informal o experimentar tránsitos hacia el sector formal o la no ocupación.
Variable dependiente: Trayectoria: Permanecer en el sector informal o ingresar a la asalarización formal o a la no ocupación
(categoría de referencia, permanecer dentro del sector informal)

		Reestructuración (93-94)			Crisis del Tequila (94-96)			Recuperación Post-Tequila (96-98)			Recesión de la Convertibilidad (98-01)			Crisis de la Convertibilidad (01-02)			Recuperación Post-Devaluatoria (02-03)		
		B	ExpB	Sig.	B	ExpB	Sig.	B	ExpB	Sig.	B	ExpB	Sig.	B	ExpB	Sig.	B	ExpB	Sig.
Asalariado Formal	Intersección	-2.339		0.000	-2.748		0.000	-2.601		0.000	-2.882		0.000	-2.660		0.000	-2.712		0.000
	Varón	0.158	1.171	0.426	0.159	1.172	0.222	-0.008	0.992	0.948	0.175	1.191	0.094	-0.151	0.860	0.436	0.116	1.123	0.631
	(Mujer)																		
	de 18 a 29	0.232	1.262	0.210	0.423	1.526	0.001	0.645	1.906	0.000	0.434	1.543	0.000	0.251	1.286	0.221	0.283	1.327	0.225
	(30-49)																		
	50 a 64	-0.492	0.611	0.045	-0.227	0.797	0.167	-0.150	0.861	0.332	-0.300	0.741	0.020	-0.097	0.907	0.674	-0.657	0.518	0.031
	Sec. Completo y +	0.144	1.155	0.415	0.372	1.451	0.002	0.319	1.376	0.004	0.316	1.372	0.001	0.424	1.528	0.019	0.128	1.136	0.559
	Sec. incompleto o menos																		
	(Trabajador Independiente)																		
	Asalariado	1.109	3.030	0.000	1.178	3.247	0.000	1.087	2.965	0.000	1.195	3.305	0.000	1.353	3.871	0.000	0.872	2.392	0.000
	Industria y otras act. Conexas	0.142	1.152	0.485	0.121	1.129	0.416	0.153	1.166	0.278	-0.008	0.992	0.947	0.307	1.360	0.175	0.157	1.170	0.585
	Comercio	-0.383	0.682	0.076	-0.267	0.766	0.054	-0.148	0.862	0.260	-0.359	0.698	0.001	-0.432	0.649	0.045	-0.073	0.929	0.767
	(Resto)																		
	Calificados	-0.087	0.917	0.681	0.100	1.105	0.479	0.068	1.070	0.611	0.269	1.308	0.016	-0.138	0.871	0.516	0.064	1.066	0.792
No Ocupado	Intersección	0.065		0.781	-0.791		0.000	-0.486		0.002	-0.410		0.001	-0.075		0.690	-0.343		0.167
	Varón	-1.554	0.211	0.000	-0.772	0.462	0.000	-0.770	0.463	0.000	-0.874	0.417	0.000	-0.799	0.450	0.000	-1.242	0.289	0.000
	de 18 a 29	0.555	1.742	0.001	0.640	1.896	0.000	0.561	1.752	0.000	0.519	1.680	0.000	0.674	1.962	0.000	0.880	2.410	0.000
	50 a 64	0.170	1.185	0.354	0.262	1.299	0.024	0.311	1.365	0.008	0.200	1.221	0.030	-0.144	0.866	0.330	0.140	1.150	0.440
	Sec. Completo y +	-0.301	0.740	0.056	-0.299	0.741	0.004	-0.261	0.770	0.013	-0.323	0.724	0.000	-0.339	0.713	0.007	-0.963	0.382	0.000
	(Trabajador Independiente)																		
	Asalariado	-0.181	0.835	0.251	-0.155	0.856	0.125	-0.054	0.948	0.598	-0.028	0.972	0.723	-0.164	0.848	0.193	-0.224	0.799	0.156
	Industria y otras act. Conexas	0.045	1.047	0.809	-0.204	0.816	0.137	-0.093	0.911	0.481	0.027	1.027	0.795	-0.248	0.780	0.148	-0.091	0.913	0.682
	Comercio	-0.590	0.555	0.002	-0.268	0.765	0.021	-0.622	0.537	0.000	-0.685	0.504	0.000	-0.520	0.595	0.001	-0.273	0.761	0.142
	Calificados	-0.566	0.568	0.001	-0.059	0.943	0.619	-0.510	0.601	0.000	-0.419	0.658	0.000	-0.230	0.795	0.121	0.057	1.059	0.755
Nagelkerke		1,61			0,097			0,110			0,113			0,113			0,122		