



N° 47

De la marginalidad y la informalidad, como excedente de fuerza de trabajo, al empleo precario y al desempleo como norma de crecimiento

Los debates en América Latina y sus tendencias. Los debates en Argentina

Noemí Giosa Zuazúa

Buenos Aires, Octubre 2005

**De la marginalidad y la informalidad, como excedente de fuerza de trabajo,
al empleo precario y al desempleo como norma de crecimiento**

Los debates en América Latina y sus tendencias

Los debates en Argentina

Noemí Giosa Zuazúa¹

...” Y así llegamos a mediados de la década del sesenta, cuando la muerte del movimiento social nacional - desarrollista resulto evidente. La industrialización, o aborto, o cuando tuvo éxito no trajo consigo ni la liberación nacional ni mucho menos la eliminación de la pobreza y de la miseria. Con esto, una pregunta quedaba flotando en el aire: ¿por qué la Historia habría tomado otro curso, defraudando esperanzas que parecían tan bien fundadas?”.....

Joan Manuel CARDOSO DE MELLO. O capitalismo Tardío. 1975. Brasil.

Introducción

El problema de la heterogeneidad socio-económica en los países en desarrollo de América Latina - tanto sea en sus estructuras productivas, ocupacionales, y de ingresos - y sus causas, es un debate que ya existía en los años 60, cuando las economías de la región se encontraban en un proceso de expansión, dinamizado por el sector industrial. En el marco del denominado modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones – ISI – se debatía cuáles eran los mecanismos de generación de puestos de trabajo, que explicara la existencia de trabajadores pobres que no accedían a los beneficios del crecimiento económico.

El **objetivo** de este trabajo es dar cuenta de algunas **perspectivas** que prevalecen actualmente en la literatura latinoamericana y argentina para **analizar la dinámica del mercado de empleo y sus determinantes, una vez “agotado” dicho modelo**. Estas visiones surgen en el contexto de las reformas aplicadas durante los años noventa, y los impactos que generaron en los mercados de empleo y en la propia dinámica económica. Por lo tanto, uno de los objetivos de este trabajo es realizar un primer análisis de las diferencias o similitudes entre estas visiones, y observar en qué medida las mismas se asemejan o se distancian de los marcos teóricos que prevalecieron hasta la década del 80.

Se trata, en principio, de un trabajo de síntesis, sistematización y análisis de abordajes teóricos. Y en este sentido, se enmarcaría dentro de los estudios que pretenden describir el estado de la cuestión teórica de un problema. Dicho en otros términos, el documento no tiene el objetivo de describir ni de analizar la evolución del mercado de empleo de Argentina o de la región de América Latina, sino de dar cuenta de las actuales explicaciones conceptuales del origen de las denominadas patologías del mercado de empleo: desempleo abierto; desempleo oculto; subempleo; empleo informal; asalariados no registrados.

Para presentar las visiones actuales adopte una mirada histórica de los abordajes teóricos que pretendían explicar el origen del denominado sector informal en los países de América Latina. La razón de ello es que, a mi entender, las visiones actuales se desprenden y a la vez son parte, del gran debate sobre el problema de la marginalidad y la informalidad de los países en desarrollo. Y son parte tanto sea por continuar o por alejarse de las visiones anteriores: ¿qué se discutía antes y qué se discute ahora?; ¿son los mismos problemas y preguntas?; ¿prevalecen los mismos marcos teóricos?; ¿existieron cambios?; ¿si

¹ Investigadora adjunta CIEPP. Agradezco los comentarios realizados a una versión previa de este trabajo a Laura Goldberg y a Rubén Lo Vuolo.

existieron, qué significan estos cambios para entender la realidad actual?; ¿cómo se ubica Argentina en el debate latinoamericano?

En la primera parte de este documento me dedico a presentar el debate sobre el origen de la marginalidad o del sector informal, en su perspectiva histórica. En la segunda parte, presento algunas visiones-reformuladas y otros enfoques que se han desarrollado durante los años noventa. En la tercera parte realizo un análisis comparativo de estos nuevos enfoques.

I. Un recorrido histórico en el debate latinoamericano sobre el origen de la marginalidad y la informalidad

La visión de que el proceso de industrialización era el canal adecuado para reducir la heterogeneidad en las economías subdesarrolladas y alcanzar la modernidad y el desarrollo socio-económico, comenzó a ser cuestionada en América Latina ya en los años sesenta. A pesar del importante desarrollo verificado por el sector industrial durante las décadas del 50 y 60, la necesidad de explicar la permanencia de fuertes desigualdades en la estructura productiva y, por ende, en la estructura ocupacional y de ingresos en las economías de la región, generó una serie de debates e investigaciones en torno a sus causas.

Los distintos abordajes que se fueron sucediendo encuentran un lugar común en el reconocimiento de que el mercado de empleo de las economías subdesarrolladas acusaba cierto grado de heterogeneidad, que se manifestaba en la conformación de bolsones de marginalidad y pobreza urbana que no lograban reducirse. Las diferentes perspectivas de análisis generaron diversas teorías, conceptos y categorías para describir y explicar esta heterogeneidad.

I.1 El debate en los años 60: el problema de la marginalidad y sus diferentes visiones. *Individuos marginales al proceso de modernización o actividades marginales al proceso de acumulación del capital.*

Durante la década del 60 dos abordajes, conceptualmente diferentes, intentaban dar respuesta al interrogante de por qué una proporción determinada de la población activa de los países capitalistas periféricos se encontraba excluida de las ventajas que el propio proceso de desarrollo económico iba generando. Una de estas visiones coloca el problema en los individuos y sus características personales, y la otra en el proceso de acumulación capitalista y las características que adopta en países que han ingresado tardíamente al desarrollo industrial. La primera es la desarrollada por DESAL², y la segunda tuvo inicialmente como referencia los trabajos y debates de José Nun³, Aníbal Quijano, y Fernando Enrique Cardoso. Estos dos abordajes sientan una **primera gran división** para explicar la heterogeneidad del mercado de empleo y su dinámica.

La visión de DESAL se desarrolla en el contexto de la teoría de la modernización y de la visión de Rostow sobre el desarrollo económico. Como visión general supone a la sociedad escindida en dos grandes sectores: uno tradicional y otro moderno. La causa de la marginalidad es colocada en **determinadas características que poseen los individuos** (valores, tradiciones, cultura de la pobreza) que todavía no se han integrado a la modernización⁴.

El planteo sostenía que una de las condiciones necesarias para lograr la modernización consistía en generar una oferta de mano de obra en las ciudades que permitiera abastecer al proceso de desarrollo

² El Centro de Desarrollo Social de América Latina (DESAL), fue un grupo de investigadores chilenos de esa época, cuyas figuras más notorias fueron el sacerdote Roger Vekemans y Ramón Venegas: citado en Tokman V. (2004).

³ Los principales artículos de José Nun, y el debate establecido con F.H.Cardoso fueron recopilados en Nun J. (2001). Allí se incluye el artículo de Nun escrito en 1969 referido a la teoría de la masa marginal; la crítica de F.H Cardoso, y la respuesta de Nun a dicha crítica.

⁴ Esta descripción se basa en una reseña de Cortes, F.(2000) y Merlinsky (1999).

industrial en expansión. Pero se observaba que la forma que tomaba este proceso de urbanización en las economías latinoamericanas iba asociado con la generación de fuertes flujos migratorios campo – ciudad, que planteaba un problema de asimilación urbana. Si bien la conformación de estos grupos poblacionales que residían en grandes urbes y aparecían al margen del proceso de modernización era colocada como una condición necesaria, el problema de marginalidad derivado era interpretado como transitorio, pues se entendía que el mismo proceso de modernización tendría capacidad de absorber los bolsones de pobreza.

Desde esta perspectiva, la unidad de análisis para el problema de la marginalidad eran los individuos y las características que definían su posición marginal (valores, tradiciones, condición económica). En otros términos, se entendía que la marginalidad era atinente a las personas y sus condiciones, y que la **condición de marginalidad** se establecía en relación **al proceso de modernización**. Para que los individuos dejaran de ser marginales y pudiesen integrarse a dicho proceso era necesario identificarlos, y para ello era necesario definir estas características, sobre las que luego se intentaría actuar con políticas públicas para transformarlas. Es decir que se entendía como necesario y factible actuar sobre los valores de los individuos, catalogados como marginales, para transformarlos y lograr de ese modo una sociedad que se encaminara hacia el progreso.

La **visión de Quijano** o la de **Nun**, más allá de sus diferencias, se centran en el concepto de **marginalidad económica**. Desde una perspectiva marxista se sostenía que, en el proceso de desarrollo de las economías capitalistas dependientes, algunas actividades que habían sido centrales para el proceso de acumulación en un momento pasado, se transformaban en otro momento en actividades marginales. La marginalidad se establecía en relación al proceso de acumulación, el cual se planteaba como hegemonizado por un polo capitalista dominante. Aquí la unidad de análisis eran las actividades económicas (las cuales se clasificaban en centrales o marginales) y las relaciones de producción que se establecían.

En esta perspectiva, la población trabajadora que desarrollaba las actividades económicamente marginales era considerada población excedente para el proceso de acumulación. Según la visión de Quijano constituía Ejército Industrial de Reserva (EIR), y según la visión de Nun conformaba superpoblación excedente relativa, de la cual una parte era conceptualizada como Masa Marginal, y se caracterizaba por carecer de funcionalidad para el proceso de acumulación.

Según la **tesis de Nun**, la interpretación marxista de EIR remite al sistema capitalista cuando se encontraba aún en el estado competitivo. En dicho estado incipiente de desarrollo, la ley de la acumulación generaba una población excedente relativa, de características flotante, que era ocupada o desocupada, según la etapa del ciclo económico. Pero en este caso el supuesto de análisis era un mercado de trabajo homogéneo en cuanto a la sustitución de trabajadores, es decir, cualquier trabajador podía ser parte del EIR en momentos de la caída del ciclo, que luego serían reabsorbidos en los momentos de expansión. La funcionalidad de este EIR era, por tanto, ser reserva de fuerza de trabajo durante los momentos de depresión del ciclo bajo la forma de desocupados y, también, contribuir a la fijación del salario en determinado nivel. Luego, es de este grupo, de donde surgiría la mano de obra en momentos de expansión.

Pero según Nun, cuando el sistema capitalista alcanza la fase monopolista, caracterizada por mercados oligopólicos, donde las empresas fijan precios y manejan sus mark-up, donde el cambio tecnológico es endógeno y permite importantes incrementos del excedente, y donde, en consecuencia, se demanda mano de obra con mayor calificación y se reducen las posibilidades de transferir trabajadores entre ramas, la estructura de la población trabajadora se heterogeneiza. En esta instancia, una parte de los individuos que conforman el excedente de población trabajadora son cada vez menos utilizables por las nuevas técnicas. Y parafraseando a Seligman (1966) sostiene que este proceso prescinde de calificaciones productivas previas y *“presumiblemente, la masa de no calificados irá quedando estancada y la sociedad no la desagotará porque no tendrá ninguna función para ella – se volverán un conglomerado de personas económica y socialmente inútiles”*⁵. Es en este sentido que Nun sostiene que no puede tratarse a todo el excedente de población como EIR, pues una parte no trascenderá el estado

⁵ Citado por José Nun en su artículo sobre “La Teoría de Masa Marginal”, reproducido en Nun J. (2001): pg. 83.

de mero factor virtual, que no es requerida por el proceso de acumulación, y que constituirán la **Masa Marginal**⁶. El aporte de este concepto es que pretende reflejar el bajo grado de integración del sistema, debido a un desarrollo capitalista desigual, dependiente, heterogéneo en sus formas de acumulación, que llega a generar un excedente relativo de población trabajadora que no es funcional al sector hegemónico.

Como síntesis, en la visión de Nun, **la dinámica del mercado de trabajo** esta determinada por la dinámica de acumulación. Según la etapa del ciclo, se expulsa o absorbe trabajadores; pero el conjunto de trabajadores que puede estar ocupado o desocupado (o subocupado) según el momento del ciclo está directamente vinculado al proceso de valorización de capital. En este sentido, cuando son expulsados, constituyen el denominado EIR. Pero en sistemas oligopólicos, y particularmente en el caso de los países latinoamericanos, existe otra masa de trabajadores que es población excedente y que no es necesaria para el proceso de acumulación de capital, es marginal al mismo. Su característica de marginalidad no es determinada por la falta de acceso a los medios de subsistencia (aunque existan restricciones en ese sentido) sino por su no inserción en las relaciones de producción capitalista. La dimensión de la población excedente y más específicamente la de la Masa Marginal dependerá del grado de desarrollo de cada sociedad.

1.2- El debate en los años 70: el problema de la informalidad y sus diferentes conceptos. *La visión dualista versus la visión de la heterogeneidad estructural y la idea de subordinación al proceso de acumulación.*

La existencia de trabajadores que quedaban excluidos de los beneficios del proceso de desarrollo fue tomando mayor relevancia durante los años 70, llegándose a instalar como problema de análisis y debate en algunos organismos internacionales. En la **Organización Internacional del Trabajo (OIT)** surgirá la perspectiva del Sector Informal Urbano, en un principio más como categoría empírica que como una categoría conceptual que formase parte de un marco teórico más general⁷.

Es Keith Hart a inicios de los años 70 quién introduce por primera vez la categoría de sector informal, y la Misión para el Empleo de OIT que trabajó en Kenya lo proyectó a nivel internacional⁸. Según sostiene Tokman (1986), el informe de Kenya fue el primero en introducir la idea de Sector Informal, y su principal innovación fue el concepto de “pobres que trabajan”. Sus autores descubrieron que la masa de subempleados que trabajaba en distintas actividades había logrado sobrevivir en condiciones desfavorables⁹. Estas actividades fueron descritas como informales, y fueron caracterizadas por: fácil

⁶ Masa Marginal es la categoría creada por Nun para designar las manifestaciones del excedente de mano de obra que no son funcionales al proceso de acumulación. La Masa Marginal (MM) sería la parte “afuncional” o “disfuncional” de la superpoblación relativa. Las características del concepto son las siguientes: i) hace referencia a la relación entre la población sobrante y el sector productivo hegemónico; ii) la MM sería excedente generado por el sistema, y no necesario para su funcionamiento; iii) del total del excedente, una parte cumple la función de EIR y otro de MM, pero ello solo es discernible en la dimensión analítica; iv) dado que MM adquiere su contenido conceptual en relación al sector oligopólico hegemónico, y es definida como MM a este sector, puede ocurrir que se trate de Población Excedente que es MM en relación al sector oligopolista y es EIR en relación al sector más competitivo. Esto último puede interpretarse como que puede existir MM ocupada atenuando la tasa de DA.

⁷Luego el PREALC incorporará esta categoría como parte de un marco conceptual más complejo, desplegándose a partir de ello distintas vertientes en las cuales el SIU aparecerá como parte subordinada de una estructura de acumulación específica.

⁸ Según Hans Haan, el término “informal” para denominar a las actividades económicas en muy pequeña escala fue acuñado por Hart, quien presentó un trabajo titulado “Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana” en una conferencia de 1971, sobre “Empleo Urbano en Africa” celebrada en Sussex. Muchos de los participantes de ese seminario asistieron luego a la misión de Kenia de la OIT, en 1972. (OIT. PREALC, 1985. “El Sector Informal en Centroamérica”).

⁹ Cabe aclarar que el paradigma con el cual se comparaba lo observado en los países subdesarrollados, era el estilo de desarrollo ocurrido en los países de Europa Occidental, donde prevalecía la modernización con homogeneización socioeconómica, caracterizada tanto por el predominio de asalarización en las estructuras ocupacionales, como por

acceso, operación en pequeña escala, capital reducido y propio, uso intensivo de mano de obra, en mercados no regulados y competitivos. La visión de sector informal imperante en la Misión de Kenya era la de un segmento más o menos autónomo, que no solo proporcionaba empleo y bienes y servicios a los grupos de menores ingresos sino que también tenía potencial para generar superávit para fomentar su crecimiento económico¹⁰. Se concluía que si no se obstaculizaba el funcionamiento colocando trabas, estas actividades podrían desarrollarse y generar ingresos crecientes. Según Tokman, en este momento la idea de informal se describía solo como oposición a las actividades formales, careciendo de un marco conceptual que lo defina.

La vinculación de esta idea difusa de informalidad con la **teoría de Lewis**, inicia la construcción de un marco teórico en el cual tendrá cabida la idea de sector informal como concepto. La teoría de Lewis visualizaba una **economía dual**: dos sectores, uno de subsistencia o atrasado, y otro capitalista o moderno, diferenciados por el nivel de productividad y salarios. La dinámica se pone en marcha cuando los empresarios capitalistas que obtienen mayor productividad que en el sector de subsistencia pueden proveerse de mano de obra del último sector, ofreciendo un salario que si bien es mayor que el ingreso obtenido en subsistencia, es menor que el pagado en el sector capitalista. Este es el modo en que la teoría postula la posibilidad de absorber los excedentes de mano de obra¹¹.

En esta visión la **unidad de análisis** es las **actividades económicas**. La misma es catalogada como dualista porque considera al espacio económico dividido en dos sectores que se suponen dicotómicos, pero internamente homogéneos, y cuyas dinámicas económicas no presentan vinculaciones entre sí. La única vinculación entre ambos sectores es que el Sector Moderno busca su fuerza de trabajo en el Sector Tradicional. Característico de esta visión es sostener que **el desarrollo económico tiene una única trayectoria**, en virtud de la cual, empujado por el sector moderno, **llevará con mayor o menor complejidad a la desaparición del sector atrasado**.

La visión de PREALC y sus derivaciones: del dualismo a la idea de heterogeneidad productiva

En lo que respecta a nuestro continente, en el marco del Programa Regional de Empleo para América Latina (PREALC), durante los años 70 y parte de los 80 se fueron realizando algunos desarrollos teóricos y contrastaciones empíricas para explicar las desigualdades y la dinámica de los mercados de trabajo, que se iban alejando de la primitiva visión dualista de OIT.

En la visión del PREALC y del pensamiento estructuralista latinoamericano, el proceso de desarrollo de América Latina se caracterizaba, ya a mediados de los 70, por el escaso ritmo de creación de puestos de trabajo productivo, a pesar del considerable incremento verificado en el producto. Ello se derivaba de la propia historia de desarrollo de la región. La industrialización se había logrado en base a la instalación de grandes empresas, filiales de empresas extranjeras, lo cual colocaba en tensión un mercado de consumo pequeño para ser abastecido versus una tecnología que tendía a economizar mano de obra en relación a la disponible. De ello había resultado una estructura de mercado oligopólica, una distribución del ingreso muy concentrada, y un entorno en el cual se visualizaban tendencias que profundizaban la heterogeneidad histórica en lugar de amortiguarla¹².

El planteo era el siguiente: en el marco del proceso de industrialización – urbanización, la modernización del sector agrario (sin haber realizado una reforma agraria adecuada) expulsaba grandes contingentes de población pobre que migraba a las ciudades. Si bien la industria mostraba un desarrollo considerable no

una creciente regulación de las relaciones de trabajo por parte del Estado y por la negociaciones colectivas. En este contexto no existía la posibilidad de individuos que aún accediendo a los puestos de trabajo, fuesen pobres. Dedecca, C. (1997: pg. 68).

¹⁰ Esta opinión es completamente opuesta a la de los autores que sostendrán que el sector informal está ligado de maneras subordinada al sector moderno, el cual impide la generación de un excedente. (OIT.PREALC, 1985. El Sector Informal en Centroamérica).

¹¹ Cortes, F. (2000): pag. 595.

¹² Souza, P– Tokman, V. (1976).

conseguía absorber la totalidad de fuerza de trabajo, generándose un excedente que era amplificado por elevadas tasas de crecimiento demográfico. Este **excedente de mano de obra** - presente en sociedades que carecían de un sistema de seguro de desempleo – recurría a **actividades de subsistencia para sobrevivir**, y de aquí la noción de **sector informal urbano** como espacio que reunía actividades que constituían estrategias de sobrevivencia y cumplían la **función de “refugio”** para parte de la fuerza de trabajo que no podía permanecer desempleada¹³.

En la visión del PREALC el sector informal se definía en base a la forma de organización de las unidades de producción. Dicho sector era conceptualizado como un conjunto de unidades de producción que se **organizaban de forma diferente** al esquema de la empresa típicamente capitalista que venía a constituir el denominado sector formal, donde existía una estrategia de acumulación, guiada por la lógica de la ganancia. Por el contrario, las unidades del sector informal intentaban **maximizar el ingreso total**. Ello era causa y consecuencia de una serie de características que definían las relaciones de producción que se establecían y los mercados en los cuales se insertaban: en general estas unidades de producción utilizaban tecnologías rudimentarias y trabajo intensivas, no predominaba en ellas el trabajo asalariado, sino el cuentapropismo o las empresas de tipo familiar; las relaciones laborales, cuando existía el trabajo asalariado, eran desprotegidas; las unidades de producción se insertaban en mercados competitivos donde, si bien las barreras a la entrada eran en términos generales reducidas, se podía verificar cierta heterogeneidad según el tipo de actividad.

Es decir que en esta visión se encuentra la idea de que en la génesis de las sociedades y estructuras económicas de los países de América Latina existía una heterogeneidad que el proceso de industrialización no lograba eliminar, e incluso profundizaba. Sector formal y sector informal urbano fueron dos categorías que intentaban representar, de forma estilizada, **un gradiente de heterogeneidad que conformaban esta estructura productiva**, y que se reflejaba en el mercado de trabajo. El sector informal va a visualizarse *“como el último eslabón en la jerarquización de la actividad económica establecida por la heterogeneidad estructural”* (Souza y Tokman, 1976).

Según señala Dedecca (1990), el PREALC consideraba que, incluso aunque fuese ineficiente, el sector informal llegaba a competir con el sector formal en algunos segmentos de los mercados de bienes y servicios. Y es en base a esta constatación que se sugería políticas específicas para impulsar al sector informal con el objetivo de elevar los ingresos obtenidos en sus actividades y mejorar sus condiciones de trabajo.

El aporte de la escuela estructuralista brasileña: heterogeneidad estructural y dinámica de la subordinación

Anclada en la perspectiva de heterogeneidad estructural, incluso al interior de las categorías estilizadas Sector Formal / Sector Informal, algunos autores van abandonando la idea de que el sector informal tendría perspectivas de expansión. **Dentro del pensamiento social crítico brasileño** se comienza a plantear la **dinámica del sector informal con el resto de la economía como una relación de subordinación, que forma parte del mismo proceso de acumulación**. Dicho en otros términos, se sostiene la idea de que el proceso de acumulación capitalista no solo no elimina, sino que **reproduce** un excedente de fuerza de trabajo. Este abordaje señala el **quiebre** con la visión dualista que consideraba posible la absorción de los excedentes vía la propia dinámica del sector formal, y también significa un quiebre con la idea de sector informal con potencialidad de crecimiento.

La idea de un sector informal estructural que se mueve subordinado a la lógica impuesta por la dinámica de acumulación del sector formal, y que esto se refleja en la estructura y dinámica de los mercados de

¹³ De este modo, el principal argumento que da origen al concepto de sector informal es un excedente de mano de obra, de origen rural, pobre, que emigra a las zonas urbanas y que no podía encontrar trabajo en los sectores modernos. La ausencia de una tradición de trabajo asalariado de esta población facilitaba su inserción directa en el sector informal, pues no colocaba mayores resistencias en aceptar cualquier ocupación que le generase algún ingreso. Es en este sentido que se consideró al sector informal como la puerta de entrada de nuevos contingentes de fuerza de trabajo que llegaban a los grandes centros urbanos (Dedecca y Baltar, 1997). En general las actividades desarrolladas por estos trabajadores se orientaban, en su mayor proporción, a abastecer el consumo final.

trabajo, se esclarece con los aportes de Souza (1980)¹⁴ y Cacciamalli (1983)¹⁵. En los trabajos de Souza, el sector formal pasa a ser denominado “sector organizado” que funciona bajo la lógica capitalista del lucro y que en la medida en que comandaba la dinámica del conjunto de la economía, regulaba también los espacios de inserción ocupados por las actividades del sector informal, denominado ahora “sector no organizado”¹⁶.

La idea central es que el tipo de actividades que conforman el sector informal o sector no organizado, sus características y su dinámica, son definidas y explicadas por la dinámica de acumulación de las grandes empresas que lideran el núcleo formal o sector organizado. **La dimensión informal era entendida como aquellos espacios que eran dejados de lado por las grandes empresas del sector formal debido a su reducida capacidad de acumulación.** En virtud de ello, estas actividades eran definidas como actividades que no contaban, ni podrían contar, con capacidad de acumulación; en otros términos eran **actividades que no podían expandirse ya que su misma existencia estaba definida por tal imposibilidad.** Dentro de los diferentes perfiles que conforman estas actividades, Souza agrega a la microempresa que es subcontratada por el SF; en este caso se trataba de actividades productivas ligadas a las grandes empresas, pero que eran marginales dentro del conjunto de las actividades que conformaban el sector no organizado de aquellos momentos¹⁷.

Las determinaciones del núcleo organizado de modo capitalista, según Souza, son las siguientes: i) se parte del supuesto de que la industria es el motor del proceso de acumulación, por lo cual el ritmo de crecimiento del producto es determinado por los ciclos industriales; ii) se considera que existe una tasa de salario, que es común a todas las ramas industriales, y que se define como la remuneración del trabajo directo no calificado en el núcleo capitalista; sería el piso salarial sobre el cual se estructura la distribución de los salarios en cada rama; iii) partiendo de la tasa de salario, en cada rama se define una estructura salarial, que depende del poder sindical en esa rama vis a vis el poder de mercado y político de las empresas líderes que se expresan en los mark-up que fijan y sus grados de monopolio, del nivel medio de productividad de la rama, y de las distintas estructuras ocupacionales; de ello resultará para cada rama un salario medio; iv) el diferencial entre el salario medio de cada rama y la tasa de salario es un indicador del grado de diferenciación salarial interno; v) si existe negociación colectiva a nivel de cada rama industrial, entonces la tasa de salario será aquella que prevalezca en la industria más débil, entendida como aquella con sindicatos con menos fuerza, menor predominancia de empresas grandes, índices medios de productividad más bajos; si existen centrales sindicales que llevan adelante negociación a nivel de grandes sectores, la tasa de salario es fijada directamente, e impone un nivel al cual las industrias deben necesariamente ajustarse; vi) el abanico de diferenciaciones entre las distintas estructuras de salarios de las distintas ramas industriales será mayor cuanto mayor fuese la heterogeneidad estructural de la industria, y cuanto más “modernos” y concentrados sean sus sectores de punta en relación al resto, y cuanto más bajo fuese la tasa básica de salarios; vii) dentro de las actividades organizadas, la tasa de salario¹⁸ que prevalece en el sector industrial tiende a propagarse al resto de las actividades; la determinación del salario tienen primacía sobre la determinación de las otras rentas.

La gestación del sector no organizado y su vinculación de largo plazo con la dinámica del sector organizado es explicada por el autor de la siguiente forma. En el largo plazo la expansión del gran capital tiene el efecto de incrementar la participación de las empresas capitalistas en el empleo porque se va

¹⁴ Souza, P. (1980).

¹⁵ Cacciamalli, M.C. (1983).

¹⁶ Dedecca y Baltar (1997).

¹⁷ En el caso de Cacciamalli, el Sector Informal Urbano se compone de actividades que no tienen como base el trabajo asalariado, aunque el mismo fuese en microempresas. En el caso de Souza puede incluir trabajo asalariado en la medida en que se desarrolle en microempresas.

¹⁸ Para cada rama industrial se tiene en cuenta la tasa de salario (sería el piso salarial común a todas las ramas industriales y sobre el cual se estructura la distribución de los salarios en cada industria), la distribución de los salarios y el salario medio, el cual tienen incluida implícitamente una dada tasa y una distribución salarial.

reduciendo el empleo en actividades no organizadas, que se va asalariando en las empresas capitalistas. Ahora bien, históricamente la expansión del proceso de acumulación lleva implícito mayor concentración del capital, mayor composición orgánica del capital, y menor requerimiento relativo de trabajo directo (o sea de empleo). Nada garantiza que exista una oferta excedente de mano de obra que no llega a ser absorbida por el núcleo capitalista.

De existir, este excedente de fuerza de trabajo va a desarrollar actividades no organizadas de modo capitalista para ganar su subsistencia y nada garantiza que la renta así obtenida sea adecuada para la subsistencia. El **nivel de ingreso en este sector se determina** por su productividad media, que depende del tamaño de la población ocupada en estas actividades, y de las mayores o menores barreras a la entrada en cada actividad del sector no organizado. El tamaño de la población ocupada es definido por el patrón de acumulación del núcleo capitalista, aquello que no absorbe se localiza en este sector. La tasa de salario es un “farol” que orienta algunas de las rentas no capitalistas de la economía, ello significa que si se incrementa la tasa de salario puede incrementar el precio de algunos servicios del sector no organizado, pero nunca la inversa.

Es decir que **la forma en que se determinan los ingresos en cada segmento es diferente**. Los bajos niveles de renta en el sector no organizado dependen del tamaño del mercado (que según el autor es definido en última instancia por la producción del sector capitalista), del número de personas que ocupan estas actividades no organizadas que depende del excedente de mano de obra no ocupada en las actividades capitalistas, y del grado en que el capital consigue extraer excedente al sector no organizado, en el caso en que exista subcontratación productiva desde el sector organizado al no organizado. Por el contrario, si existe bajo nivel de renta en el sector organizado, ello se debe a un bajo poder de negociación de los trabajadores ante el capital. Se concluye que si prevalecen sindicatos fuertes, el que exista un sector no organizado muy expandido no es razón para que la tasa de salario de la industria se deprima, pues la última depende de la acción sindical. En otros términos, **el excedente de fuerza de trabajo no influye necesariamente en la determinación del nivel de ingreso de los trabajadores del sector formal**.

La dinámica de corto plazo se planteaba en los siguientes términos: en la medida en que el segmento informal, aunque heterogéneo, absorbía el excedente de fuerza de trabajo que migraba desde las zonas rurales y que no tenía posibilidades de mantenerse como desempleada, funcionaba como reserva de mano de obra para los momentos de expansión del ciclo económico, en cuyo caso se reducía el tamaño del sector informal. Y viceversa, en los momentos de depresión del ciclo económico, los asalariados expulsados del sector formal buscaban refugio en actividades del sector informal, generándose aquí nuevos puestos de trabajo y disminuyendo su ingreso. En ambos casos la funcionalidad del sector informal llevaba a limitar la capacidad de la tasa de desempleo abierto para expresar los cambios en la dinámica del mercado de trabajo. En el primer caso impedía que la tasa se redujera en la misma proporción en que se reducía el excedente de mano de obra, y en el segundo caso amortiguaba su incremento. Se reconocía que en términos de tendencia, existían al menos dos franjas dentro del SIU, una estructural y otra que fluctuaba según los movimientos del ciclo económico, y que significaba el pasaje de trabajadores del SF al SIU, y viceversa. Solo esta proporción cumplía la función de ejército industrial de reserva.

Hacia finales de los años 80, trabajos posteriores en la línea de Souza llaman la atención acerca de la visión tradicional del sector informal o sector no organizado como amortiguador del desempleo abierto. En el marco analítico de la subordinación se sostiene que las actividades que conforman el sector “no organizado” son explicadas por el movimiento del capital, pero con especificidades locales. En esta visión, los espacios segmentados se van transformando históricamente, debido a que el comportamiento del sector no organizado esta en función del grado de desarrollo de la región y de su historia productiva. Regiones con mayor dinamismo económico contienen estructuras productivas con mayor peso de los segmentos económicos capitalistas, como del trabajo asalariado. Asimismo, en estas regiones el sector “no organizado” contiene una proporción de actividades “integradas”¹⁹ al segmento capitalista vía

¹⁹ El autor incluye dentro de las actividades “no organizadas integradas” a, por ejemplo, las empresas de reparación de electrodomésticos o equipamientos industriales, de servicios de mantenimiento, de comercio especializado; y

relaciones productivas y otra parte “no integrada”. La porción integrada tendrá mayor peso cuanto mayor grado de desarrollo capitalista contenga la región. Esta mayor integración del segmento no organizado disminuye la capacidad de transformarse en principal absorbedor de mano de obra expulsada por las empresas capitalistas en los momentos de depresión del ciclo económico. En otros términos, en estas regiones, se quebraría o suavizaría la funcionalidad del sector no organizado como amortiguador de la tasa de desempleo y los ajustes serían más parecidos a las economías desarrolladas; ello es: mayor incremento del desempleo abierto *versus* una menor expansión del sector informal o sector no organizado. (Dedecca, 1990)²⁰.

En relación a las características mutantes del sector informal Cacciamali (1983) afirmaba que *“en regiones relativamente más atrasadas desde el punto de vista de la consolidación de la estructura de producción capitalista, existe, en general, mayor espacio económico para trabajadores autónomos dedicados a la manufactura de bienes de consumo tales como alimentos, calzados, muebles y utilidades domésticas. Ya en las regiones más desarrolladas, los productores informales se concentran relativamente más en actividades del sector terciario. No obstante, independientemente del desarrollo de la región, a medida que el mercado se amplía y la tecnología imprime niveles de productividad social que permite la explotación de mercados con base capitalista, la producción informal es desplazada pero no necesariamente se extingue. El movimiento relevante es que la producción capitalista puede venir a destruir ciertas actividades informales en un determinado momento y lugar y, simultáneamente, crear y recrear otras. Por lo tanto, el Sector Informal tiene que ser analizado en función del nivel de desarrollo alcanzado y del vigor del patrón de acumulación, y del ritmo de expansión y reproducción capitalista, ya que su espacio se reduce y se amplía y su composición se altera en función del cuadro y del camino del desarrollo económico social”*.

En la visión de estos autores, dada la historia y conformación productiva de las economías latinoamericanas, la **dinámica** de acumulación capitalista que es comandada por las grandes empresas, crea, destruye y regenera permanentemente actividades que no cuentan con la lógica específica de la ganancia capitalista. Si bien estas actividades se las ha denominado “Sector Informal Urbano”, cuentan con un considerable grado de heterogeneidad. Algunas pueden ser de consumo final, pero otras pueden ser actividades productivas subcontratadas por las grandes empresas. De hecho, la composición misma del denominado sector informal es susceptible de transformación en el tiempo y en el espacio, al punto tal de modificar su composición y su forma de subordinación-integración al núcleo económico capitalistas. Es la dinámica capitalista comandada por las grandes empresas la que determina el tipo de actividad que compone el sector informal; conjuntamente, de las características de estas actividades dependerá el comportamiento contra – cíclico o pro-cíclico del sector informal.

En otros términos, **no existe en estos autores la visión optimista** de que las actividades englobadas en el concepto de SIU puedan ser absorbidas por el SF, en una trayectoria de crecimiento virtuoso. Conjuntamente, existe en este marco teórico la idea de un gradiente de actividades – y población trabajadora - que no solo no disfruta de los beneficios del crecimiento, sino que se mueven al compás de quienes si disfrutan de los mismos: el núcleo capitalista. Esta población trabajadora puede encontrarse en condición de desempleo encubierto (realizando actividades de consumo de subsistencia o de producción) o desempleo abierto. Y es según esta composición que tampoco existe una homogeneidad en cuanto a la tendencia de su movimiento, puede que algún segmento se expanda con el ciclo (si se trata de microempresas de subcontratación) y otro se contraiga.

dentro de las “no organizadas – no integradas” a, por ejemplo, vendedores ambulantes, cuidadores de autos, empleo doméstico.

²⁰ La tesis de Dedecca analiza la dinámica de corto plazo del Sector no organizado en el Gran San Pablo versus el Gran Recife durante los años 80 mostrando que, en periodos de depresión del ciclo económica, en la ciudad con mayor grado de desarrollo – San Pablo - el ajuste se produce vía aumento del desempleo abierto y de asalariados desprotegidos. Por el contrario, en la ciudad con menor grado de desarrollo – Recife – el ajuste se procesaba con disminución de asalariados protegidos e incremento del cuentapropismo.

Cabe subrayar que tanto en el pensamiento de PREALC, como en las derivaciones del pensamiento estructuralista brasileño existen rasgos comunes. Todos visualizan la dinámica del mercado de empleo como determinada por la dinámica de acumulación capitalista. Los excedentes de fuerza de trabajo son generados por las características de este patrón de crecimiento. La unidad de análisis es la unidad de producción y la forma en que se organizan. El hecho de que los trabajadores del sector no organizado o sector informal se encuentren al margen de la legislación protectora es una consecuencia más de su organización precaria, pero no es la característica principal que define a este segmento.

1.3 - Otras tendencias en los años 80: la visión neo-marxista y la visión neoliberal se agregan a la discusión. *La identificación de lo informal con lo extralegal.*

Durante los años 80 adquiere importancia una visión denominada **neo - marxista**. Alejandro Portes es señalado como uno de sus principales creadores²¹. Este autor analiza la informalidad como aquellas actividades que funcionan fuera del mecanismo de regulación o de protección estatal y, principalmente, como resultado de la nueva división internacional del trabajo, derivada de las transformaciones de la economía internacional.

Sostiene que las actividades informales siempre existieron y constituyeron la norma durante el siglo XIX y principios del XX, cuando lo general era la no regulación de la economía. Luego, en paralelo a la rápida industrialización va generalizándose la regulación estatal de las actividades económica y de la contratación y uso de mano de obra, que se extiende fundamentalmente a las grandes empresas o sector hegemónico. Las pequeñas empresas evadieron en lo posible estos controles por medio del empleo ocasional o no registrado. Las grandes lo intentaban por medio de la subcontratación de producción y servicios con pequeñas empresas no reguladas.

Es en base a lo anterior que Portes sostiene que el denominado SIU no es nuevo ni representa un residuo de los modos de producción pre-capitalista. Por el contrario, estas actividades han mantenido y mantienen una relación funcional con la economía capitalista moderna que consiste en: i) reducir el costo de reproducción de la fuerza de trabajo del sector formal vía la reducción del costo del consumo; ii) reducir el costo de producción de las grandes empresas vía la posibilidad de subcontratar pequeñas empresas que violan los niveles mínimos de salarios y pagos a la seguridad social. Con la crisis capitalista de los 70 y la globalización productiva de las grandes empresas esto se habría profundizado.

En síntesis: esta visión considera al sector informal como parte integral de la economía moderna. En otros términos, la economía informal es vista como parte del funcionamiento normal del capitalismo. Se define como *“todas las actividades generadoras de ingreso que no están reguladas por el Estado en un medio ambiente social donde actividades similares están reguladas”*²². Y esto puede encontrarse tanto en la pequeña producción como en las grandes empresas modernas, y en este último caso es parte de las estrategias de acumulación de dichas empresas. O sea que en este caso los asalariados de grandes empresas contratados bajo relaciones precarias (por ejemplo empleo no registrado) también son parte del sector informal, como también lo son todas aquellas actividades de la producción moderna que se desarrolla fuera de los controles estatales. Es de este modo que el concepto y marco teórico de “la informalidad” queda sintetizado en un indicador empírico: trabajadores y actividades productivas no registradas según la legislación vigente, cuando esto, para la visión del PREALC y sus derivaciones, constituía al menos una consecuencia de la forma de producción. En otros términos, en la visión de Portes la informalidad existe porque existe la posibilidad de evadir, en la de PREALC la evasión es una consecuencia más de la forma de producción de estas unidades.

La visión neoliberal: Hacia mediados de los 80, Hernán de Soto propone una visión de la informalidad que, en cuanto a la forma de medirla, se asemeja con lo propuesto por Portes. El autor analiza la

²¹ Una caracterización completa de esta visión puede consultarse en Portes, A. (1995): En torno a la informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada. FLACSO – México.

²² Portes, A (1995): pg.123.

actividad informal a partir de su operación fuera del sistema regulatorio, pero propone una interpretación opuesta a la de Portes.

Considera que las actividades informales surgen por una excesiva regulación del Estado, que oprime y traba el libre desarrollo del mercado. Así, se vuelven informales muchas actividades cuando los costos de cumplir las leyes sobrepasan sus beneficios. De Soto asemeja este Estado a las características de un Estado Mercantilista, y no Capitalista.

Su tesis central es que hay que reducir la trama burocrática estatal para aumentar la eficiencia y dejar libertad al potencial creativo de las actividades del sector informal²³. Es decir, en su horizonte existe la **posibilidad de reducir o acabar con el problema de la informalidad**, acabando con la excesiva burocracia estatal.

1.4 Argentina en el debate latinoamericano

El proceso de urbanización de la economía argentina impulsado por el modelo de industrialización por sustitución de importaciones adquirió, durante los años 50 y 60, características diferentes a las de otros países latinoamericanos. En el marco del proceso de expansión industrial, la no existencia de elevados flujos migratorios rural-urbano de población pobre, una mayor cobertura del sistema educativo, y una menor tasa de crecimiento demográfico, llevaron a definir una economía que se caracterizaba más por su escasez relativa de mano de obra que por su excedente, llegando incluso a completar el volumen de fuerza de trabajo necesaria con migración extranjera. Por su parte, una temprana extensión de la asalarización, un mayor desarrollo y extensión de los sindicatos en la esfera productiva y una mayor cobertura del Estado en su gestión reguladora, contribuyeron para que durante este período el mercado de trabajo argentino presentara un menor grado de subutilización de la fuerza de trabajo en comparación con otros países de la región, y niveles de distribución de renta tales que hacían a la conformación de una sociedad relativamente homogénea. En este contexto, las actividades económicas desarrolladas por cuenta propia o por la pequeña empresa del sector terciario adopto características diferentes a las del resto de la región.

Quizás por ello, en lo que respecta al **ámbito académico**, no existió en Argentina una participación activa en la construcción de marcos teóricos y en los **desarrollos conceptuales** acerca de la noción de sector informal urbano, y de la mayor o menor capacidad de este marco analítico para explicar la estructura y dinámica del mercado de empleo urbano²⁴.

No obstante, los trabajos de Alfredo Monza²⁵ desarrollados durante la década del 80, ya llaman la atención de que durante todo el ciclo largo de crecimiento que transcurre entre fines de los 40 y mediados de los años 70, el mercado de empleo urbano presentaba, cada vez más, indicios de generación de puestos de empleo en el sector terciario no genuino, es decir, asociados más a un mecanismo de ajuste que a una derivación endógena y genuina del crecimiento económico. Inclusive en la década del 60, si bien el sector industrial se destaca por su crecimiento en producto, son las actividades de construcción, comercio y Servicios sociales y personales las principales generadoras de empleo. El autor resalta que si bien la década del 60 presenta el mayor crecimiento del producto, de la productividad y del empleo, considerando el ciclo largo de crecimiento que se extiende entre fines de los años 40 y mediados de los años 70, el crecimiento del producto fue mediocre, y fueron los bajos niveles de productividad los que permitieron mantener el mercado de empleo en aparente orden.

²³ Según Cortes (2000), en base a De Soto, H. (1987): El otro sendero: La revolución informal. La Oveja Negra. Bogotá.

²⁴ No incluyo aquí los trabajos e investigaciones de Jose Nun sobre Masa Marginal, porque los mismos no se encuadraban en el abordaje PREALC-OIT y el concepto de SIU.

²⁵ Este análisis es sistematizado y sintetizado por el mismo autor en: Monza, A (1993): La situación ocupacional Argentina. Diagnósticos y Perspectivas.

Ya desde los años 60 se vislumbra un crecimiento de la subocupación, generándose puestos de trabajo en sectores con menor crecimiento de productividad, como los servicios personales. Es así que la expansión del **cuentapropismo** se observa ya en esta década, y fue acompañado del deterioro en las condiciones ocupacionales de los cuenta propia: el indicador cuantitativo es una mayor proporción de hombres en edades centrales y jefes de hogar con descenso en la escala de ingresos como cuentapropistas. Y ello fue acompañado de la expansión de ocupados en **actividades de servicios** (terciario en general y construcción), y una reducción de la tasa de asalarización en este sector.

La principal conclusión de este autor es que la presencia conjunta de una fuerte expansión del cuentapropismo, el incremento en el empleo en el sector terciario en apariencia no plenamente genuino, y el importante peso del empleo en el servicio doméstico, constituyen indicios de que el patrón de crecimiento basado en el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones, también en Argentina derivó una situación ocupacional no exenta de distorsiones importantes. Solo que las mismas se manifiestan con fuerza y se agravan en el período de estancamiento, a partir de mediados de los años 70.

Y es recién a **mediados de la década del 70**, en el marco de la crisis económica y deterioro del mercado de empleo, que se advierte en parte de la **literatura especializada** la utilización del **término informalidad o sector informal** para hacer referencia a parte de la fuerza de trabajo que, expulsada de grandes empresas, se refugiaba en actividades del sector terciario.

A modo ilustrativo, para dar cuenta de las evidencias durante los años 80, cabe la cita de Monza (1993)²⁶: *“en la década del ochenta el debilitamiento de la capacidad del sistema productivo para generar empleo genuino como contrapartida inmediata del estancamiento económico se resuelve en una fuerte expansión de las dos formas visibles de subutilización (desempleo abierto y subempleo horario), junto con una proliferación de subocupaciones en el segmento informal, en el sector público y en el servicio doméstico. La estructura ocupacional se aleja así, todavía más y en forma evidente, de una situación que pueda asociarse a un sistema productivo sólido y dinámico y a condiciones de vida satisfactorias”*.

No obstante, en la mayor parte de los trabajos en los que se hacía mención al sector informal, esta noción era más utilizada como una categoría operativa²⁷ que como un concepto teórico, utilizado para explicar algunas de las determinaciones en el funcionamiento de los mercados de empleo derivadas de la propia dinámica de acumulación capitalista.

1.5 A modo de síntesis y conclusión

En esta **primera parte** se han caracterizado algunas vertientes del pensamiento que dieron forma al debate que pretendía explicar el origen de personas marginadas de los beneficios del desarrollo, y sus perspectivas. La vinculación con el problema de la estructura y dinámica del mercado de empleo aparece porque, en estos estudios, la población denominada marginal se encuentra o bien desempleada o bien ocupada en actividades de subsistencia por carecer de un seguro de desempleo. Entonces, los mecanismos de generación de puestos de empleo, la características de estos puestos y de las empresas o sectores que los generan, hacen a la estructura ocupacional y de ingresos de la población trabajadora y a la dinámica cíclica de generación/expulsión de trabajadores de las empresas. El por qué existen personas ocupadas pobres, o desocupadas, en economías que se encontraban en “pleno desarrollo industrial” era la pregunta a responder.

En materia de marcos teóricos se presentaron:

²⁶ Monza, A. (1993): pag. 90-91

²⁷ Según sostienen Beccaria et all (2000), los primeros estudios sobre el sector informal en Argentina eran de corte transversal, aplicados a una coyuntura circunscripta a la segunda mitad de la década del 70 y primeros años decenio del ochenta, cuando se observan cambios en la estructura del empleo hacia el crecimiento del cuentapropismo. (Argentina: informalidad laboral en el nuevo modelo económico. FCE-Siempro-OIT)

- Por un lado las explicaciones desarrolladas por la teoría de la modernización de DESAL, donde la causa de la marginalidad puede sintetizarse en “marginalidad socio-cultural” por valores que portan los individuos que aún no se han integrado al proceso de modernización urbana;
- En segundo lugar se caracterizó el marco teórico de la marginalidad económica, desarrollado por autores como Nun y Quijano en los años sesenta, que colocan la causa en las características del “modo de producción capitalista”, que genera excedentes de fuerza de trabajo bajo la forma de ejército industrial de reserva o masa marginal.
- En tercer lugar se caracterizó el abordaje desarrollado en el ámbito institucional de OIT – PREALC, donde el marco es el de SF-SIU. Se señaló aquí como concepto pivote el de Sector Informal, y se describieron las distintas líneas de análisis que fueron surgiendo hasta los años 80. Aquí se incluyeron las del pensamiento histórico-estructuralista; como la denominada neo-marxista, como también la denominada neo-liberal.
- Finalmente se presentó la ubicación de Argentina en el debate latinoamericano, y se esgrimieron algunas posibles causas de la participación poco activa en el debate académico de aquella época.

Qué podemos rescatar como síntesis y enseñanzas de este período:

- Que en el marco de la ISI, las economías capitalistas en desarrollo que crecían impulsadas por la dinámica del sector industrial, no lograban absorber el total de la población económicamente activa con necesidad de obtener un ingreso en el mercado de empleo. Es decir, el crecimiento económico generaba riqueza, pero a la vez generaba excedentes de fuerza de trabajo y pobreza. En otros términos, el supuesto de partida – que el desarrollo económico basado en el modelo ISI permitiría construir una sociedad más homogénea - no pudo sostenerse. Tanto el desempleo oculto (sector informal urbano) como la pobreza urbana, no podían justificarse como un problema asociado a la falta de crecimiento, o a la falta de crecimiento industrial, o a la generación de riqueza insuficiente. En otros términos: que el derrame no existió.
- Que el marco teórico del estructuralismo, en la medida en que se preguntaba desde la forma en que se valorizaba el capital privado, tomaba como unidad de análisis a las actividades económicas y a las empresas. Ello permitía el análisis de la heterogeneidad estructural: tanto en productividades, como en puesto de empleo generados, como en ingresos. Que en dicha visión, la estructura y dinámica del mercado de empleo estaba determinada por la dinámica económica, y esta respondía al patrón de acumulación imperante en las empresas capitalistas: tamaño del capital, grado de oligopolización de los mercados en que se insertan, política de precios, estrategias de inversión, productividad; y de la distribución del ingreso: tasa de rentabilidad y nivel salarial.
- Que el concepto de “heterogeneidad estructural” y de dinámica de subordinación del sector no estructurado (o sector informal) al sector moderno, fue un marco que permitió explicar parte de la realidad latinoamericana. Su tesis se cumplió: existió interrelación entre distintos modos de producción; segmentos, o como se quiera denominar; pero no existió absorción del desempleo, excepto la cíclica. El desempleo y la informalidad eran estructurales porque hacían a este modelo de crecimiento – desarrollo – acumulación. Por ello se reprodujo bajo distintas formas.
- Que la funcionalidad del excedente de fuerza de trabajo bajo la forma de SIU era la de proveer bienes o servicios de consumo final a los trabajados empleados en empresas del SF. Es decir, no existía una funcionalidad productiva de proveer insumos a las empresas capitalistas para, de este modo, rebajar sus costos de producción, y ampliar o mantener su tasa de rentabilidad. En todo caso, si alguna microempresa del SIU cumplía esta función, no era predominante.
- Que al momento de discutir las acciones de política a implementar surgían diferentes propuestas. Algunas consideraban que en la expansión parte de este excedente ocupado en actividades de sobrevivencia podrían progresar si existiesen políticas de apoyo específicas a las microempresas o al SIU en su conjunto. Otras no se presentaban optimistas en cuanto a la

posibilidad de integrar estos excedentes. Dado que esto fue finalmente lo que ocurrió, son estas interpretaciones a las que probablemente habría que volver, para analizar: ¿Qué faltó y por qué?

II- Las transformaciones de los años 90 y nuevos problemas: críticas al marco conceptual precedente y algunas reformulaciones.

Los años 90 impusieron nuevas realidades a las economías de la región. La necesidad de explicar las crecientes tasas de desempleo abierto y la precarización generalizada de la forma de inserción laboral de los trabajadores, en paralelo a los cambios en la estructura ocupacional (caída de la tasa de asalarización y crecimiento del trabajo por cuenta propia y trabajadores en microempresas) abrió nuevos debates en el intento de entender los cambios estructurales y la dinámica de los mercados de empleo.

Aparecen cuestionamientos a la conceptualización de la categoría “sector informal urbano”, a su ambigüedad conceptual, y a su pertinencia como indicador de la precarización reinante en el mercado de empleo. Fundamentalmente se cuestiona hasta que punto este marco conceptual logra mantener su capacidad analítica y de medición empírica cuando el trabajo inestable, sin contrato y desprotegido, no es ya exclusividad de las unidades de producción del sector informal, sino que se ha extendido a las empresas clasificadas dentro del sector formal. Y es en este sentido que se sostiene que estaría desapareciendo una de las líneas divisorias tradicionales entre el sector informal y el sector formal, ya que “la informalidad” afecta también a medianas y grandes empresas que contratan trabajadores sin registrarlos legalmente.

II.1 Críticas y adaptaciones metodológicas en el marco de análisis estructuralista

Dentro de la **literatura latinoamericana**, algunos trabajos tienen el objetivo de clarificar la ambigüedad que circula alrededor del concepto Sector Informal, producto de haber sido desarrollado y utilizado desde diferentes marcos teóricos, y que dan lugar a interpretaciones como la citada anteriormente. En este sentido Cacciamali, o Tokman, se esfuerzan en resaltar la diferencia que significa definir al sector informal a partir de la forma de organización de las unidades productivas – visión enmarcada en los trabajos de OIT- PREALC – que definirlo sobre la base de la forma legal en que las unidades productivas contratan la fuerza de trabajo que requieren.

Cacciamali sostiene que en el transcurso de los últimos años el concepto “sector informal” fue en parte “alejado” del sustento que le diera origen. Esta autora hace hincapié en que la idea central que define al sector informal dentro del enfoque estructuralista es, no solo un modo determinado de organizar la producción por algunas unidades económicas²⁸, sino también las características que adopta el uso de la fuerza de trabajo y el mismo proceso de trabajo (el que comanda el negocio cumple a la vez la función de patrón y empleado y no existe separación entre las actividades de gestión y de producción), además las relaciones que se establecen con el sector formal. En este último caso existen dos líneas teóricas que fueron desarrolladas anteriormente, y que según la autora generan distintas interpretaciones: la que trata la estructura productiva de forma dual y el enfoque de subordinación del sector informal al proceso de acumulación²⁹.

²⁸ Estas características son la enunciadas por OIT: a) propiedad familiar del emprendimiento; b) origen y aporte propio de los recursos; c) pequeña escala de producción; d) facilidad de ingreso; e) uso intensivo del factor trabajo y de la tecnología aplicada; f) adquisición de las calificaciones profesionales fuera del sistema escolar de enseñanza formal; g) participación en mercados competitivos y no regulados por el Estado. A ellas se suman las agregadas por PREALC: i) actividades no organizadas jurídicamente o en sus relaciones capital trabajo. Cacciamali, (2000).

²⁹ En el primer caso la dualidad se establece en virtud de la existencia de un mercado de capitales imperfecto, al cual las pequeñas empresas no tienen acceso, y que les impide realizar inversiones en nueva tecnología. La segmentación se establece porque son muy pocas las empresas que consigue traspasar esas restricciones y pasar a formar parte del sector formal. Esta dualidad en la producción se refleja en el mercado de trabajo generando también una estructura dual (sector primario y secundario). Este sería el esquema de Doeringer & Piore. La

No obstante, últimamente, una parte de los estudios sobre el sector informal enfoca exclusivamente el fenómeno del asalariado ilegal. Cacciamali considera que en este caso, *“el sector informal, de forma equivocada, pasa a ser equivalente a un concepto asociado al mercado de trabajo. La literatura en este campo centra como objeto de estudio el funcionamiento y las características de la oferta de trabajo en un mercado de compra y venta de servicios de mano de obra donde los contratos, además de no estar registrado, muchas veces no definen con precisión el tiempo de duración, funciones, horas trabajadas, remuneración, feriados, etc”*. Según esta autora, el problema de no cumplir con las reglamentaciones sociales y laborales no es un criterio para definir al sector informal, precisamente porque este proceso trasciende las diferentes formas de organización de la producción, y depende en gran parte del grado de moralidad fiscal de cada sociedad, y el sistema de premios y castigos instituido.

Por su parte, Tokman afirma que el trabajo sin contrato o temporario que ocurre de modo significativo en varios países latinoamericanos, y el hecho de que el mismo no sea un fenómeno asociado exclusivamente con las pequeñas empresas informales, se explica por el nuevo marco legal que funciona, a nivel de los actores, legitimando el cuestionamiento que se efectúa al contrato por tiempo indefinido. Asimismo, la reforma legal genera desaliento tanto a la inspección del cumplimiento en la aplicación de las normas laborales como a la aplicación de sanciones cuando corresponde. En síntesis, la nueva normativa induce a este tipo de contrataciones.

En lo que se refiere a lo conceptual, el autor advierte que si bien se suele establecer una asociación entre empleo asalariado en negro e informalidad, la misma adolece de un problema de definición, que afecta al análisis y también a las recomendaciones de política. Según Tokman, estas formas de trabajo ilegales y precarias que se han desarrollado en forma importante luego de las reformas, y que se observa en las grandes empresas, no constituyen informalidad en la definición que tuvo su origen en el PREALC. Desde su perspectiva, la existencia de asalariados “en negro”, cuando ocurre en las grandes empresas, no puede interpretarse como resultado de una actitud involuntaria por mantenerse al margen del sistema de protección, a diferencia de cuando ello ocurre en las pequeñas empresas del SIU. Paralelamente, la existencia de contratos temporales o atípicos en estas empresas de mayor tamaño no constituye un fenómeno asociado a la informalidad, sino que responde a una forma de precarización, legitimada por ley y adoptada por las empresas formales. Desde esta perspectiva, el autor sostiene que no existe ilegalidad, pero mucho menos informalidad³⁰.

Otros autores desarrollan aportes en relación a la dinámica de acumulación y a la conceptualización del sector informal urbano a la luz de las transformaciones determinadas por la implementación de las políticas neoliberales. En el marco de estas transformaciones se discute nuevamente el concepto de sector informal urbano.

En la **perspectiva estructuralista**, autores de la escuela de Campinas señalan una nueva dependencia del sector informal urbano a la lógica de acumulación del sector moderno. Al analizar el mercado de trabajo brasileño, Dedecca sostiene que se pasó de una organización comandada por una dinámica económica marcada por la presencia creciente de la gran empresa, el sector industrial y el trabajo asalariado, a una nueva dinámica conducida por una progresiva terciarización de la estructura económica, pérdida de importancia de la gran empresa en la sustentación del empleo directo y contracción absoluta de la industria, y relativa del trabajo asalariado en toda la economía. Como producto de los programas de racionalización de las grandes empresas a raíz de la reestructuración productiva, las mismas

recomendación de política pública en este caso es promover el acceso al capital por medio de líneas especiales de crédito. Por su parte, el abordaje de la subordinación proyectado al proceso histórico contemporáneo, parte del proceso de acumulación capitalista a nivel mundial, sus aspectos espaciales e insituacionales, las relaciones de subordinación que son engendradas y sus especificidades nacionales y locales. A partir del conocimiento e interpretación sobre estos contextos, se analizan sus efectos sobre las formas de organización de la producción, del trabajo asalariado y de otras formas de inserción de los trabajadores. Este enfoque parte del análisis de los condicionantes internacionales y macroeconómicos para circunscribir, como objeto de estudio, las características y las relaciones del sector informal y su heterogeneidad. Admite además que los actores del sector informal puedan no tener como lógica la búsqueda de la ganancia, sino solo la sobrevivencia de sus propietarios. Cacciamali (2000).

³⁰ Tokman, V. (2000).

desverticalizan su estructura empresarial, terciarizando parte de sus actividades y expulsando, en consecuencia, a parte de la mano de obra ocupada. De este modo, se transforman en importantes subcontratistas de servicios provistos por parte de la fuerza de trabajo que fue previamente expulsada de sus plantas³¹.

Este nuevo contexto induce, según el autor, a una revisión del papel del sector no-organizado en la dinámica del capitalismo. Hasta los años 80 la estructura productiva reinante permitía realizar una clara identificación entre las relaciones de producción y el tipo de relaciones de trabajo, a partir de la cual fueron construidas las categorías productivas-ocupacionales de análisis: i) estrategia de sobrevivencia; ii) cuasi-capitalista y iii) capitalistas; o en su defecto: i) sector formal y ii) sector informal. A su vez se asoció la noción de subempleo a las categorías “estrategia de sobrevivencia” y “cuasi –capitalista, o a la de “sector informal”. En este esquema el sector no –organizado se vinculaba con el organizado a través del circuito ingreso-gasto³².

Actualmente los cambios imperantes en la dinámica de acumulación se traducen en que una parte del sector no-organizado queda subordinado a la lógica de producción/actividad del sector moderno. Ahora, las actividades informales no solamente reciben los trabajadores expulsados por las actividades modernas en su movimiento de racionalización productiva, como, además, son incorporados a su ciclo productivo. Este autor señala que en el contexto de cambios en la dinámica del sistema capitalista, la misma composición y funcionalidad del sector informal urbano se va transformando. En esta línea argumental Dedecca pasa a denominar **Sector Informal Urbano Productivo** a este nuevo espacio del sector informal ligado a las actividades de subcontratación de las grandes empresas y Sector Informal Urbano Tradicional a las actividades que tradicionalmente han conformado el sector informal urbano y que se destinan al consumo final³³. Al respecto sostiene que: *“las nuevas condiciones de funcionamiento de la estructura económica y del mercado de trabajo modifican sustancialmente las relaciones entre los segmentos capitalistas (sector formal) y no capitalista, que ya no se circunscriben solamente al circuito ingreso-gasto. Esa alteración tiende a consolidar un sector informal urbano articulado productivamente cuya actividad productiva se vuelca hacia la dinámica del sector capitalista”*. Ahora sí, la funcionalidad de este sector es posibilitar la ampliación de la tasa de ganancia del sector organizado, al articularse proveyendo bienes o servicios productivos a precios rebajados. De este modo, la nueva dinámica económica al reconfigurar los diversos segmentos de la estructura productiva y de las relaciones establecidas entre sí, delinea un mercado de empleo caracterizado por: i) pérdida progresiva de la importancia del trabajo asalariado; ii) mantenimiento permanente de un nivel de desempleo elevado; iii) ampliación significativa de las formas no asalariadas de trabajo o de formas asalariados no reguladas legalmente.

Con algunas características diferentes, pero manteniendo el marco teórico del Sector Informal, Cacciamali desarrolla el concepto de **“proceso de informalidad”**³⁴. Esta autora sostiene que entre las características que definen el sector informal, se destaca como elemento fundacional el corresponderse con formas de organización de la producción que no se basan en mano de obra asalariada para su funcionamiento. En consecuencia, y entendiendo que el sector informal urbano sigue definiéndose como actividades que cumplen la función de estrategias de sobrevivencia, desarrolla el concepto de “proceso de informalidad” al interior del sector formal. Este concepto apunta a identificar el incremento del trabajo

³¹ El contenido de esta visión fue sintetizada a partir de los siguientes trabajos: Dedecca, C-Baltar, P (1997). *“Mercado de Trabalho e Informalidade nos Anos 90”*. Est. Econ., São Paulo, V. 27, N. Especial; Dedecca, C-Rosandiski, E.(1998). *Reorganização Econômica, Ocupação e Qualificação*. Campinas: IE, CESIT, UNICAMP. São Paulo.

³² La idea es que parte de los ingresos que perciben los ocupados del sector moderno u organizado son utilizados en la compra de bienes y servicios producidos por el sector no-organizado a menor costo.

³³ En trabajos posteriores Dedecca pasó a denominar al Sector Informal Urbano Tradicional como “Pequeño-mediano Sector no contratado”; al Sector Informal Urbano Productivo como “Pequeño – Mediano Sector Contratado” y al Sector Formal como “Gran Sector”.Dedecca, C: *Reorganização econômica, ocupação e qualificação*. Dedecca, C (1998). *Produtividade, emprego e salários na Indústria Brasileira*. (mimeo).

³⁴ Cacciamali, M.C (2000).

en negro, trabajo temporario, y trabajo subcontratado bajo la forma de cuenta propia o microempresas del que hacen uso las grandes empresas.

La autora vincula este proceso a las diferentes formas de inserción del trabajo que se derivan de la reestructuración productiva a nivel global-internacional, la expansión de los mercados financieros y la mayor apertura comercial de las economías, que se produce durante los años 80 y 90. Su expresión en América Latina fue la transformación de las relaciones laborales bajo la hegemonía del binomio calidad-productividad, que muchas veces va asociada a una mayor intensidad del trabajo. A ello se suma la recreación del trabajo a domicilio, el trabajo temporario organizado a través de empresas que alquilan el servicio de empleo, o subcontratado directamente para el montaje de bienes o prestación de servicios, y distribución de bienes por comercio ambulante. Este abanico de relaciones laborales es el reflejo de la dinámica empresarial de las grandes empresas. Una diferencia con la visión anterior es que en este caso los ocupados de las microempresas subcontratadas por el sector formal son parte del mismo sector, del mismo modo que los asalariados contratados directamente por estas empresas en condiciones precarias.

Cabe aclarar que en todas estas adaptaciones metodológicas, la dinámica del mercado de empleo continúa siendo explicada a partir de la dinámica económica, o del proceso de acumulación, o de valorización del capital privado empresarial. A su vez, este es el punto de partida desde el cual se definen e identifican las unidades que son eje para el análisis: las unidades de producción y la forma en que las mismas organizan la producción. En otros términos, no se parte de los trabajadores y el mayor o menor grado de precariedad en las relaciones laborales con los que son contratados; esto, a lo sumo, es consecuencia del patrón de acumulación reinante.

Por su parte, otra línea de estudios pretende alejarse del marco del Sector Informal, entendiendo que el mismo ya no logra explicar los impactos de las nuevas transformaciones en los mercados de empleo. Manteniendo una visión de mercados de empleo segmentados, aparecen nuevos enfoques, algunos de los cuales se presentan en la sección II.3 de este documento.

II.2 Cuestionamientos y marcos de análisis en Argentina

Los años 90 imponen la necesidad de explicar el modo en que el régimen de convertibilidad y la apertura económica estaban afectando al mercado de empleo, tanto en su estructura como en su dinámica. Al respecto, dentro de la literatura argentina, se han instalado algunos interrogantes o debates que se encuentran en línea con el debate latinoamericano, y en otros casos que responden a especificidades locales.

Uno de los cuestionamientos al marco del Sector Informal se centra en su capacidad para dar cuenta de la extensión de la precariedad laboral en empresas formales. Otra línea de discusión, que pone en cuestionamiento la capacidad analítica y operativa de este marco, se vincula con la supuesta funcionalidad contra-cíclica del sector informal. En este caso se plantea que dado que durante los años 90, y en el Gran Buenos Aires, el sector informal urbano no se ha expandido en tamaño en contraposición a un importante incremento del desempleo abierto, entonces este segmento del mercado de trabajo ya no estaría funcionando como amortiguador del desempleo abierto y, en consecuencia, habría perdido la funcionalidad de refugio que lo caracterizaba en el pasado, y que aparentemente se encontraba en la base de este concepto³⁵. Con respecto a este último cuestionamiento, cabe señalar que, según fue presentada en la primera parte de este trabajo, el sector informal no es definido por la función contra cíclica que pueda desempeñar un segmento del mercado de empleo. Por el contrario, se han presentado algunas visiones que dan cuenta de movimientos pro-cíclicos o contra-cíclicos del sector informal. Todo depende de la estructura económica y la dinámica de acumulación en determinado momento, y del tipo de articulación entre los distintos segmentos del mercado de empleo.

Más allá de estos cuestionamientos, varios de los estudios especializados mantienen la categoría Sector Informal como una variable más de medición para describir la evolución del mercado de empleo durante los años 90. Entre ellos se encuentran, por ejemplo, los trabajos de Beccaria (2000;2004), Cimillo (2000),

³⁵ Monza, A. (2000); Palomino, H. (2000).

Monza (2000), entre otros. En algunos casos esta categoría es utilizada para mostrar que su peso o incidencia en el total de ocupados se mantiene constante durante la década del 90, y se agrega como categoría de análisis el empleo asalariado no registrado, independientemente del tamaño de empresa donde se encuentre ocupado el trabajador.

Por su parte, el marco teórico estructuralista, con las adaptaciones metodológicas desarrolladas por Dedecca para explicar las transformaciones en el mercado de empleo brasileño durante los años 90, es aplicado al caso argentino en Giosa Zuazúa (2000)³⁶. Allí se muestra que durante los años 90 las grandes empresas en general, y el sector industrial en particular, expulsan trabajadores. Durante el primer quinquenio los mecanismos de ajustes en el mercado de empleo urbano fueron, el desempleo abierto, explicado en gran parte por la caída de la industria, y una modificación cualitativa de los sectores que componían el SIU³⁷. Si bien el peso del SIU en el total de ocupados no se modifica, se incrementa la participación de los ocupados en los servicios productivos, a expensas de una caída de los ocupados en servicios personales. Además se incrementa la tasa de asalarización de los trabajadores en microempresas y se reduce la participación del trabajador por cuenta propia dentro del SIU. En Giosa Zuazúa (2003)³⁸ se muestra que, cuando el empleo se expande, como ocurrió durante el segundo quinquenio de la década del 90, el mecanismo de ajuste fue el incremento del empleo asalariado no registrado en las empresas del SF, que pasó a regular el ciclo del empleo.

Entendiendo estos cambios como estructurales, derivados de la desverticalización de las grandes empresas y la implementación de estrategias de racionalización de mano de obra y subcontratación, se concluye que al menos una parte de la micro-producción (SIU) cumple la función de proveer servicios y/o bienes a las empresas de mayor tamaño. Es decir, las formas precarias de organizar la producción del SIU hoy cumplen la función de prestar servicios, a costos rebajados, a las empresas más grandes, y sostener de este modo parte de su tasa de ganancia. A ello se agrega el empleo asalariado no registrado de empresas del SF, cuya incidencia durante los años 90 aumenta, fundamentalmente, a partir de mediados de la década, y con mayor peso entre los ocupados del sector servicios.

Alejándose del marco conceptual SF/SIU, existe un conjunto de estudios que han intentado medir la tendencia y dinámica del mercado de empleo durante los años 90. Asumen en mayor o menor medida la existencia de mercados segmentados, pero adoptan otra conceptualización para definirlos. Entre ellos se encuentran los trabajos realizados en Argentina por Mario Damill, Roberto Frenkel y Roxana Maurizio, y los desarrollados por Emilia Roca y Martín Moreno. Los mismos se describen y analizan seguidamente. También se incluye la investigación que desarrolló Miguel Bruno para Brasil, porque si bien el objetivo de su trabajo no es explicar lo ocurrido en la economía Argentina, su marco teórico incorpora una vertiente institucionalista no considerada por otros autores, y aplicable a distintas economías de la región.

³⁶ Giosa Zuazúa, N. (2000). "Neoliberalismo, reestruturação produtiva e emprego na Argentina dos anos 90". Dissertação de Mestrado. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. Brasil. Algunos de los resultados fueron publicados en: Revista Epoca N° 1 (1999), y N° 2 (2000)..

³⁷ En estos trabajos, la información utilizada para realizar las mediciones empíricas del mercado de empleo se refiere al Gran Buenos Aires.

³⁸ Giosa Zuazúa, N. (2003).

II.3 Otros abordajes en los años 90: *los segmentos del mercado de empleo y su dinámica.*

Dentro de la **literatura Brasileña**, **Miguel Bruno** (2002)³⁹ enfoca el problema desde una perspectiva institucionalista. Este autor sostiene que la ampliación de la precarización del empleo en Brasil durante los años 90, especialmente luego de la apertura de la economía y la implementación del Plan Real, es **la expresión de una crisis más profunda del régimen de acumulación**, y de la dificultad para que surja un nuevo modo de regular. En consecuencia no puede ser interpretado como una incapacidad del Estado de hacer valer las normas de contratación. Lo que se estaría dando es **un avance del proceso de desestructuración de la relación salarial**, que se manifiesta en la dinámica del mercado de empleo.

Dentro de la **literatura Argentina**, los trabajos que realizaron en forma conjunta **Mario Damill, Roberto Frenkel y Roxana Maurizio**, enfocan el problema desde una **perspectiva macroeconómica**, donde la **política cambiaria** aparece como una de las principales variables de contexto para explicar el comportamiento del mercado de empleo durante los años 90^{40 41}. Su visión es que la apreciación cambiaria, que perduro durante el Régimen de Convertibilidad, impactó negativamente en los sectores productores de bienes transables. En virtud de ello, la reducción de la capacidad de la industria manufacturera para generar nuevos puestos de trabajo se reflejó en la contracción de la tasa de empleo a tiempo completo, incrementándose el desempleo y el subempleo involuntario. En este contexto, los autores intentan explicar la dinámica que adopta el mercado de empleo definiendo los segmentos según que las ocupaciones sean a tiempo completo y a tiempo parcial voluntario, o a tiempo parcial involuntario.

Por su parte, **Emilia Roca y Juan M. Moreno**, sostienen que la performance actual de los mercados de trabajo se deriva de la **crisis del modelo keynesiano – fordista** aplicado en los países desarrollados. En estos modelos el empleo asalariado estable con ingresos adecuados para garantizar la reproducción de la fuerza de trabajo, y con elevada protección social, era la vía de acceso de gran parte de la población a mejoras en sus niveles de vida. La crisis de este modelo con características de integración social junto con la ruptura del paradigma de trabajo asalariado estable, inducida por la instauración de un modelo económico tendiente a economizar trabajo, haciéndolo más flexible y más inestable, erosiono las bases de dicha integración. En nuestra región, el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones, sustentado en el mercado interno, representaba la adopción de los modelos keynesianos-fordistas y también entra en crisis⁴².

Esta crisis se extiende a los marcos conceptuales aplicados en América Latina para analizar la dinámica de los mercados de empleo. Así, el concepto de Sector Informal Urbano que, en el contexto de economías en desarrollo y expansión, daba cuenta de sectores o actividades que se desarrollaban fuera del mercado de la economía formal o sector moderno, no tendría entidad en la actualidad, pues no daría cuenta de la nueva tendencia de las formas de ajuste del mercado de trabajo basada en la precarización e informalización de un número creciente de trabajadores. Estas formas serían: contrataciones atípicas con salarios inferiores a los de contrato por tiempo indeterminado; trabajadores no registrados o en negro; modalidades legales de contratación de trabajadores en regímenes promovidos que reducen o excluyen el pago de contribuciones patronales. Forma que ya no son exclusivas de microempresas, sino que se aplican en distintos tamaños de empresa.

Derivado del planteo anterior, los autores analizan las transformaciones de la dinámica del mercado de empleo entendiendo que existe una segmentación del mercado, pero que la misma está determinada principalmente por la dicotomía entre el empleo registrado y empleo no registrado.

³⁹ Bruno, M (2002). Rapport salarial et regime monétaire au Brésil. (mimeo).

⁴⁰ Damill, M - Frenkel, R.- Maurizio, R: (2003) CEPAL; (2002).

⁴¹ Damill, M. – Frenkel, R. (2003). OIT.

⁴² Roca y Moreno (2000): El trabajo no registrado y la exclusión de la seguridad social. OIT.

A continuación se describe de modo estilizado las características de estos abordajes, los cuales están sustentados por estudios empíricos. Luego se analizan sus similitudes y diferencias.

II.3.1 Una visión institucionalista: la desestructuración salarial y el sector no institucionalizado

La definición de los segmentos: Bruno establece dos *segmentos* en el mercado de empleo para clasificar a los ocupados: i) el “**sector institucionalizado**” (SI), definido como aquél cuya relación salarial se encuadra en las normal legales, e incluye aquí a los asalariados con contrato legal y funcionarios públicos; ii) el sector “**no institucionalizado**” (SNI), donde incluye a los asalariados sin contrato legal, a los trabajadores domésticos, a los trabajadores independientes y a los trabajadores sin remuneración. En el SI los salarios son mayores y las relaciones laborales son mejores que en el SNI. La tendencia estructural manifiesta durante los años 90 es la reducción del sector SI en virtud del SNI.

La dinámica del mercado de empleo: la *dinámica* entre el SI y el SNI supone una correlación negativa. Durante los períodos de expansión del ciclo económico se incrementa la proporción de ocupados en el SI, el cual absorbe trabajadores del SNI. Por el contrario, en momentos de caída del ciclo, el SI expulsa trabajadores asalariados, que son absorbidos por el SNI. Así, existe un grupo de trabajadores que en los momentos de expansión del ciclo logran mejorar su nivel salarial y condiciones laborales por el hecho de pasar del SNI al SI, y en momentos de caída del ciclo ocurre un desplazamiento inverso. Este sería el mecanismo de adaptación al ciclo en la coyuntura macroeconómica.

El principal resultado de esta estructura y dinámica es que **brinda mayor flexibilidad a las empresas a costa de mayor precariedad**. La interacción complementaria de los dos núcleos de la relación salarial permite que las empresas dispongan de una elevada flexibilidad cuantitativa y salarial. Ello se traduce en que el SI se presenta cada vez más rígido o menos sensible a las variaciones en el producto, mientras que el SNI cada vez se amplía más cuantitativamente (por la cantidad de ocupados que absorbe) y también se muestra más flexible. Y este sería el **indicador de la desestructuración de la relación salarial**.

Algunos de los indicadores y aproximaciones cuantitativas que brinda el autor en su investigación son las siguientes:

- i) La **elasticidad empleo del producto** se duplicó post apertura, lo cual podría ser interpretado como un indicador del aumento del grado de flexibilidad cuantitativa, incluso para el sector más regulado de la relación salarial (SI). Sin embargo es importante diferenciar que, luego de la implementación del Plan Real, el coeficiente de elasticidad del empleo insitucionalizado no es significativo, mientras que la elasticidad del empleo en el SNI es mayor a la unidad.
- ii) La **dinámica del empleo del SNI** parece estar ligada a la evolución del producto y de la población económicamente activa, mientras que la del **SI manifiesta inercia**.
- iii) La **complementariedad** entre los dos segmentos existe, pero de **modo restringido**. Según los test econométricos, la vinculación dinámica entre ambos segmentos es reducida como para caracterizar una dinámica complementaria: una caída del 1 % del empleo en el SI impacta en un aumento de alrededor del 0.3 % en el empleo del SNI.

En síntesis, con respecto a los cambios en el mercado de empleo y su dinámica, el autor sostiene que existe una desestructuración del mercado de empleo que supone menor tasa de asalarización institucionalizada. El SI se muestra cada vez más inflexible para absorber, en la expansión, parte de los trabajadores no institucionalizados, versus la mayor flexibilidad cuantitativa del SNI.

La determinación y evolución del salario real: otra de las conclusiones de la investigación de Bruno se vincula con la evolución del salario real. El autor comprueba que el proceso de desregulación salarial en Brasil, que opera a partir de la implementación del Plan Real y que condujo, entre otras cosas, a la mencionada desestructuración de la relación salarial, impactó negativamente en la distribución primaria de renta.

Por un lado se observa que la productividad del trabajo se incrementa a partir de 1995, y que las ganancias de productividad no son distribuidas hacia los trabajadores con aumentos en el salario real. En segundo lugar, se observa que la tasa de asalarización de la economía influye significativamente en la evolución del salario real: a mayor tasa de asalarización, y de asalarización con contrato, se corresponde un mayor salario real medio. Así, la caída en la tasa de asalarización, y de asalariados con contrato, se reflejó en una caída del salario real, y un ejemplo de este fenómeno lo constituye el sector industrial.

De lo anterior se concluye que la des-asalarización y la des-institucionalización de la relación salarial llevaron consigo una peor distribución de la renta entre el capital y el trabajo, agotándose el proceso de distribución de ganancias de productividad.

La determinación del salario nominal: otra observación importante de esta investigación es la relación entre el desempleo y la determinación del salario nominal. El autor encuentra que esta correlación no es significativa para el período post-apertura. La conclusión es que la institucionalización y la tasa de asalarización tienen mayor influencia en la determinación del salario nominal que la que puede tener el desempleo abierto. Cabe señalar que este fenómeno no es observable en el período pre-apertura, cuando el desempleo muestra una influencia significativa en la determinación del salario nominal a la baja.

Nuevamente el sector de actividad que ejemplifica este fenómeno es el sector industrial. La interpretación que aproxima el autor para intentar explicar por qué el desempleo no se correlaciona con una caída en el salario nominal es la siguiente: el período que se inicia con la implementación del Plan Real, y donde se profundiza el proceso de apertura, el sector industrial fue el más afectado y realizó rápidamente sus ajustes en el empleo. Ello significó expulsar aquella mano de obra menos calificada y conservar la de mayor calificación, resultando una reducción de la dimensión ocupacional con un salario nominal medio incrementado. A su vez, la competencia en el mercado laboral favoreció a los trabajadores más calificados porque la apertura significó un incremento de la demanda de calificaciones, y ello también influyó en una tendencia a la suba del salario nominal.

Del análisis del autor se concluye que existe un segmento de asalariados, los más calificados, para el cual el desempleo no influye en la determinación del salario nominal. Y este segmento de asalariados es parte del sector institucionalizado de la relación salarial.

II.3.2 La visión Damill, Frenkel y Maurizio: *la subocupación involuntaria*

La definición de los segmentos: los autores segmentan el mercado de empleo en dos grupos: i) los ocupados a tiempo completo (ocho horas o más) u ocupados voluntariamente en empleos de jornada reducida; ii) los ocupados involuntariamente en empleos de jornada reducida, denominados subocupados involuntarios. En todos los casos se incluyen trabajadores asalariados y no asalariados. La tendencia estructural durante los años 90 es la reducción de los ocupados a tiempo completo en virtud de los subocupados⁴³.

La dinámica del mercado de empleo: se observa que el empleo a tiempo completo no solo se reduce en forma importante durante los años 90, sino que su evolución se correlaciona positivamente con el ciclo económico.

La dinámica es explicada del siguiente modo: cuando se deprime el ciclo económico, el empleo a tiempo completo se reduce y parte de esta caída es absorbida por el subempleo involuntario y parte pasa a incrementar el desempleo abierto. Luego, con la expansión de un nuevo ciclo, se incrementa el empleo a tiempo completo pero con un nivel menor al precedente. El subempleo involuntario actúa de modo contracíclico.

Algunos de los indicadores y aproximaciones que brindan los autores son las siguientes:

- i) La **elasticidad de empleo a tiempo completo** con respecto al producto se incrementó durante los años 90 en relación a la vigente durante la década del 80.

⁴³ Entre 1990 y 2001 la participación de puestos de trabajo a tiempo completo en el total del empleo del aglomerado Gran Buenos Aires cayó del 32 % al 27,6 %

- ii) La **fuerte reducción de la tasa de ocupación a tiempo completo se explica por la industria** en su mayor parte, sector donde el empleo se reduce durante toda la década.
- iii) La menor caída de la tasa de empleo a tiempo completo total en comparación con la verificada en la industria, se explica por los **servicios financieros**, sector que incrementó la cantidad de ocupados a tiempo completo.
- iv) La **dinámica en el sector industrial** se comporta del siguiente modo: ante incrementos en el producto industrial, primero se incrementan las horas trabajadas y luego el nivel de empleo. Por ello la elasticidad empleo a tiempo completo en industria, medida como número de trabajadores es 0.15, y medida como cantidad de horas trabajadas es 0.57. Es decir que ante expansiones del nivel de actividad industrial, el incremento de horas trabajadas amortigua en el corto plazo los impactos positivos sobre el empleo, indicando una conducta de **“labor hoarding”**.
- v) La **complementariedad** entre los segmentos existe pero de modo restringido: solo alrededor del 20 % del incremento del empleo a tiempo completo es aportada por el subempleo involuntario.

La evolución del ingreso real medio: los autores analizan la evolución del ingreso según los segmentos definidos para analizar la dinámica del empleo. La variable en estudio es el ingreso real medio de los ocupados. Se observa que los asalariados a tiempo completo perciben mayores ingresos que el resto; no obstante los subocupados involuntariamente perciben mayor ingreso horario.

Entre 1991 y 2000, para los ocupados a tiempo completo, al mismo tiempo que se reduce su participación en la estructura ocupacional se verifica un incremento en el ingreso real medio percibido, con mayor énfasis en el caso de los no asalariados. Por su parte, los subocupados involuntariamente, al tiempo que incrementan su participación en la estructura ocupacional, puede verificarse una fuerte reducción en el ingreso real. En síntesis, entre extremos de la década se comprueba una ampliación de la brecha de ingresos entre trabajadores a tiempo completo y subocupados.

Determinación del ingreso nominal: se comprueba que el desempleo influye negativamente en la evolución del ingreso horario de todos los segmentos. No obstante la elasticidad negativa en las remuneraciones es menor para los asalariados a tiempo completo que para el resto de los ocupados. En el caso de los subocupados involuntarios la influencia negativa ocurre por dos vías, una caída en el ingreso y una caída en las horas trabajadas.

Otra conclusión importante de los trabajos de estos autores es que desde inicios de la década del 90, **el salario pierde significado para explicar el comportamiento del PIB**. Durante los primeros años de esa década los impulsos financieros⁴⁴ fueron dominantes en la determinación de la demanda agregada y de la absorción. Asimismo, el inicio de la reactivación en el 2002 se dio a pesar de la intensa caída de las remuneraciones en la primera mitad de ese año; en este caso fueron las mejoras de rentabilidad en algunos sectores como agropecuario, y la existencia de recursos financieros fuera del sistema formal que hicieron factible la reactivación.

II.3.3 La visión de Roca y Moreno: la informalidad por condición de registración

Según estos autores, la transformación de la dinámica de ajuste del mercado de empleo durante los años 90 en Argentina se produce en dos sentidos principales. Por un lado se incrementa el empleo asalariado versus el empleo por cuenta propia (mecanismo de ajuste de los excedentes de fuerza de trabajo durante los años 80); por otro lado se incrementa el desempleo abierto. Ahora bien, el hecho de que la categoría ocupacional asalariada sea la que absorbe mayormente empleo no debe entenderse como una reversión del proceso de subutilización de la fuerza de trabajo vigente en la década anterior, porque lo que también

⁴⁴ Estos impulsos financieros se expresan en la tasa de crecimiento de la base monetaria como indicador de liquidez.

se incrementa es la precarización de estos empleos, pues crece de modo significativo el empleo asalariado no registrado⁴⁵.

A partir de este diagnóstico, la segmentación y el análisis de la dinámica del mercado de empleo que desarrollan estos autores se centra en el empleo asalariado.

La definición de los segmentos: el mercado de empleo se segmenta en dos grupos, los asalariados registrados, que son aquellos a los que se les efectúa descuento jubilatorio y que gozan de la cobertura del sistema de seguridad social, y los asalariados no registrados. En este marco, el empleo informal se identifica con los asalariados no registrados, y el empleo formal con los asalariados registrados. La evolución de estas categorías se analizan, en principio, de forma independiente a la segmentación formal/informal definida según el tamaño de empresa desarrollada en el pasado por PREALC.

La tendencia del mercado de empleo y su dinámica:

Entre 1990 y 1997 se incrementa la tasa de asalarización⁴⁶, pero conjuntamente se incrementa la tasa de asalarización del empleo no registrado (ENR): la participación del empleo asalariado no registrado (ENR) en el total de empleo asalariado aumentó 10 puntos porcentuales⁴⁷, en paralelo a una reducción del empleo registrado. El incremento es independiente del tamaño de establecimiento, si bien acontece con grados diferenciales.

Estos cambios en la dinámica de ajuste con respecto a la década anterior (donde la categoría que absorbía empleo era el cuentapropismo) es lo que lleva a los autores a sostener que el concepto tradicional de SIU que define la informalidad por tamaño de establecimiento, pierde poder explicativo en el proceso de ajuste, a favor de la informalidad definida según la condición de registración (ICR).

La explicación de los autores de este cambio en la dinámica de ajuste es la siguiente: durante los años 80 el mercado de trabajo ajustaba por cantidades por medio del empleo por cuenta propia, y por precios a través de la devaluación del salario real causada por altos niveles de inflación. Durante los años 90 ajusta por cantidades lo cual se expresa en el incremento del desempleo. Además, ante la imposibilidad de ajustar precios, se busca reducir costos laborales mediante la contratación de trabajadores en condiciones precarias de empleo (empleo en negro; modalidades de contratación promovidas; terciarización de tareas subsidiarias de la producción a través de pequeñas empresas que presentan mayores niveles de empleo precario y por ende costos laborales inferiores).

Algunas evidencias empíricas:

1. La tasa del ENR aumenta en todos los tamaños de establecimiento. No obstante se observa una correlación inversa entre el ENR y el tamaño del establecimiento: el crecimiento del ENR es mayor en el caso de los microestablecimientos.
2. Si bien el ENR crece a menor ritmo cuanto mayor es el tamaño del establecimiento, la novedad de los años 90 es que conforme se reduce el empleo en las grandes empresas, se incrementa la proporción de ENR en las mismas.
3. Los autores hacen una comparación entre la evolución de la informalidad definida por la condición de registración (ICR), y la evolución de la informalidad definida por tamaño de establecimiento (ITI) al estilo PREALC. En este último caso, el sector informal está conformado por los asalariados de los microestablecimientos. En esta comparación observan una fuerte superposición de ambos subconjuntos (7 de cada 10 asalariados en microestablecimientos son no registrados, y 9 de cada 10 asalariados registrados se encuentran ocupados en establecimientos con más empleados). A partir

⁴⁵ Si bien una tendencia al incremento del empleo asalariado no registrado ya se observaba durante la década del 80, durante los años 90 se profundizó notablemente.

⁴⁶ La participación del empleo asalariado en el total del empleo se incrementó 5 puntos porcentuales (pasó del 20% a 25%), y en paralelo se reduce el empleo por cuenta propia.

⁴⁷ La participación pasó de 26% a 36,5%. Las mediciones son para el aglomerado Gran Buenos Aires, según información del EPH-INDEC.

de esto arrojan una primera conclusión: “*existe una polarización del empleo y una segmentación del mercado de trabajo, en la cual la dicotomía está dada por el empleo registrado del sector moderno y el empleo no registrado en el sector informal*”⁴⁸.

4. La informalidad crece en todas las ramas de actividad; no obstante, las mayores tasas de ENR se encuentran en la construcción civil, en comercio y en servicios comunales, sociales y personales.

La elasticidad empleo del producto: los autores observan una reducción de la elasticidad empleo – PIB, respecto a la vigente en los años 80, y lo explican, fundamentalmente, por la sustitución de trabajo por capital. Esta sustitución fue causada por el abaratamiento de los bienes de capital a causa de la apertura de la economía, y el paralelo encarecimiento del costo del trabajo en dólares a causa de la vigencia de un cambio sobrevaluado y de la eliminación de la inflación como proceso reductor del salario real.

La evolución de los ingresos⁴⁹: observan que la segmentación del mercado de empleo en base a la Informalidad por condición de registración (ICR) se refleja en una **segmentación de las remuneraciones**. Existe una brecha entre el salario de bolsillo de un trabajador registrado y uno no registrado de 25 %. Por su parte, en la industria, el **salario promedio** pagado a los trabajadores registrados se incrementa en momentos de caída del ciclo, y se reduce en momentos de expansión. Los autores aproximan una explicación para este último comportamiento: en la caída se expulsa trabajadores de menores salarios relativos y en consecuencia se incrementa el salario medio de los que permanecen ocupados; en la etapa de expansión del ciclo se incorporan asalariados con menores salarios que el promedio.

III Un análisis comparativo de los últimos enfoques

En esta sección realizo un análisis comparativo entre las visiones descritas en el ítem II.3, y orientado en base a los siguientes interrogantes generales:

- ¿Cuáles son las similitudes y/o diferencias entre los enfoques de los distintos autores para dar cuenta de la crisis del mercado de empleo?
- Dada la estructura y dinámica del mercado de empleo planteada en estos enfoques: ¿es condición necesaria y suficiente el crecimiento económico para resolver los problemas que refleja el mercado de empleo? Dicho en otros términos: ¿el mero crecimiento del producto es capaz de generar efecto derrame que permita incluir a toda la población en los beneficios originados por el crecimiento económico?
- ¿Estos abordajes plantean algún tipo de funcionalidad de aquellos segmentos que no constituyen el núcleo central del patrón de acumulación imperante?
- ¿Cuáles son las principales diferencias entre estos abordajes y los predominantes hasta los años 80.

1 El marco conceptual y la definición de los segmentos: *¿el empleo precario es excedente de fuerza de trabajo?*

Una característica común a los tres enfoques es que, al momento de definir los segmentos en el mercado de empleo, ninguno de ellos hace referencia a las empresas y sus condiciones de producción. Es decir, no se contraponen un segmento conformado por un conjunto de empresas caracterizadas por una forma de producción capitalista o estructurada, versus una forma no capitalista o de subsistencia, como ocurre con el enfoque Sector Formal / SIU.

⁴⁸ Roca, E. (2001).

⁴⁹ Roca E, - Moreno JM (2003). Cuadro general de mecanismos institucionales de determinación de salarios. OIT.

Los segmentos se definen a partir de alguna característica en la forma de contratación de los trabajadores, sean asalariados con una relación de empleo instituida legalmente (o empleo registrado) versus no instituida (o empleo no registrado), que son los casos de Bruno y Roca-Moreno; o trabajadores contratados a tiempo completo versus trabajadores subocupados involuntariamente, que es el enfoque de Damill- Frenkel- Maurizio.

Es decir, los tres enfoques definen dos segmentos, de los cuales uno de ellos se identifica con los mejores puestos de trabajo. Tanto los ocupados del sector institucionalizado de Bruno, como los asalariados registrados de Roca- Moreno, son trabajadores con relaciones laborales protegidas institucionalmente y que perciben remuneraciones más elevadas que el otro segmento. En el caso de Damill – Frenkel - Maurizio, los trabajadores a tiempo completo también reciben ingresos más elevado que los subocupados involuntariamente.

Luego, el segundo segmento se define por contraposición al segmento anterior, y si bien concentra los “peores” puestos de trabajo, no es definido por los autores como excedente de fuerza de trabajo o ejército industrial de reserva, como ocurría con el Sector Informal Urbano. Por su parte, la población desocupada no se encuentra incluida en ninguno de los segmentos.

Una primera conclusión que puede aproximarse es que, tanto los trabajadores del SNI, como los asalariados no registrados, como los subocupados involuntarios, son trabajadores cuya función a la reproducción del sistema es ocupar estos puestos precarios, porque permite abaratar los costos empresariales de las empresas que los contratan, sea directamente, sea por el mecanismo de cadenas de producción. Es decir, en términos estrictos, no serían “excedente de fuerza de trabajo”, a diferencia sí del desempleo abierto estructural.

En los marcos de análisis de Bruno y de Roca-Moreno prevalece lo institucional (asalariado registrado / no registrado). Ahora bien, las categorías o segmentos definidos no permiten realizar comprobaciones empíricas que, por aproximación, permitan investigar el siguiente problema: ¿la empresa capitalista actual de los países en desarrollo requiere de empleo asalariado no registrado y del asalariado encubierto en cuenta propia, o de la microempresa del sector informal, para subcontratar y abastecerse de parte de los servicios y o bienes que requiere a menor costo, y mantener así su tasa de ganancia? No digo que los autores nieguen ésta interpretación, lo que digo es que no están creadas las categorías para su medición. Porque, de ser así, entonces, ni el trabajador por cuenta propia, ni la microempresa del sector informal, ni, obviamente, el asalariado no registrado o con contratos precarios que presta servicios por algún mecanismo de subcontratación en las empresas medianas-grandes, puede ser asemejado a excedente de fuerza de trabajo, o a actividades de subsistencia.

Y dado que lo que aumenta, al menos en Argentina durante los años 90 es, además del desempleo abierto, el empleo asalariado no registrado que trabaja en condiciones y relaciones laborales precarizadas, la pregunta que podemos formularnos es: ¿esta es una característica de la nueva dinámica económica o de acumulación, o solo expresa la crisis del patrón de acumulación anterior?

La última parte de la pregunta anterior es la premisa en la que se basa explícitamente el marco de Bruno, e implícitamente el de Roca-Moreno. En ambos casos se intenta dar cuenta de la crisis actual del mercado de empleo, caracterizada por desempleo y también por precariedad laboral, vinculándola a la crisis del modelo de acumulación precedente. En esta línea Bruno sostiene que ese modelo de acumulación vigente, al menos hasta fines de los años 80, llevaba asociado un modo de regulación estatal donde la relación salarial institucionalizada oficiaba de factor estructurante, y al no surgir un nuevo modo de regulación se evidencia un avance del proceso de desestructuración salarial. Roca y Moreno hacen referencia a la crisis del modelo keynesiano- fondista, donde el empleo asalariado estable y la protección social eran la vía de acceso de la población para mejorar sus niveles de vida y lograr integración social. Lo que hizo crisis fue el paradigma del trabajo asalariado estable y de la integración por vía de la protección social.

El enfoque de Damill- Frenkel - Maurizio es diferente, ya que la crisis del mercado de empleo en los años 90 en Argentina estaría vinculada a un “estilo” de política macroeconómica que redujo la dimensión ocupacional y que afectó en mayor medida al sector industrial, que es el sector que se caracteriza por demandar mayor proporción de empleo a tiempo completo.

Las diferencias de enfoques subrayadas son importantes a la hora de pensar en **políticas para resolver la crisis de empleo**, ya que no es lo mismo tener que enfrentar la crisis de un modelo de acumulación/regulación, a tener que modificar las características de la política macroeconómica. En este último caso, el incremento del empleo a tiempo completo como tendencia estaría expresando el camino a resolver la crisis de empleo, en el primer caso se trata de encontrar un modo de regulación que permita, entre otras cosas, institucionalizar el empleo.

2 Estructura del mercado de empleo y cambios en la elasticidad empleo - producto: ¿a mayor heterogeneidad estructural, se reduce la significancia del coeficiente agregado de elasticidad empleo – producto?

Una de las cuestiones problemáticas señaladas por los autores, y que expresa la crisis del modelo de acumulación-regulación, o manifiesta los impactos negativos de la política macroeconómica aplicada, es la reducción de la participación del segmento “privilegiado” dentro de la estructura ocupacional de los años 90, en virtud del empleo no institucionalizado, o de la subocupación involuntaria, y del desempleo abierto. En otros términos, todos los autores muestran una caída en la tasa de empleo del segmento “privilegiado” en virtud de un crecimiento del otro segmento, en paralelo al incremento del desempleo abierto. Esta tendencia estructural tiene connotaciones importantes en la dinámica del empleo ante las variaciones del producto.

Bruno observa que en el caso brasileño, a partir de la apertura de la economía, y más precisamente de la implementación del Plan Real, la elasticidad empleo – producto aumenta. Pero este incremento está determinado por el empleo del sector no institucionalizado, que posee una dinámica correlacionada positivamente con el ciclo del producto. En otros términos, **el empleo institucionalizado, no solo reduce su participación, sino que reduce su elasticidad para absorber trabajadores en momentos de expansión del ciclo.**

Por su parte, Damill-Frenkel-Maurizio analizan para Argentina la elasticidad del empleo a tiempo completo, y observan que se incrementa durante los años 90 en relación a la vigente durante los años 80. Es decir que en este caso, **la reducción de la tasa de empleo a tiempo completo iría acompañada de mayor elasticidad para absorber y expulsar trabajadores según la evolución del ciclo del producto.**

Dos cuestiones importantes a destacar:

- Ambos autores entienden que es necesario analizar la elasticidad empleo-producto diferenciada por segmento; ambos analizan especialmente la elasticidad empleo del segmento que entienden que comanda la dinámica
- Ambos llegan a conclusiones contrarias. Estos resultados contrarios pueden tener cierta lógica desde lo metodológico, si lo vinculamos con el marco conceptual a partir del cual fueron definidos los segmentos. En el caso de Bruno, el segmento no institucionalizado se deriva de una crisis del régimen de acumulación y es funcional a la misma, ya que busca aportar mayor “flexibilidad” a las empresas sobre la base de mayor precariedad y menores costos laborales. Las empresas reducen el componente de empleo estable y protegido, y se ajustan al ciclo por medio del empleo contratado en condiciones más vulnerables, y con mayor facilidad institucional de ser expulsado. En el caso de Damill-Frenkel-Maurizio, si bien el segmento de empleo a tiempo completo es identificado por los autores como los mejores puestos de trabajo, esta clasificación no aduce a la condición de institucionalidad, es decir, no existe una necesaria correspondencia con empleos protegidos o institucionalizados. Por lo cual, no es inconsistente que las empresas hayan reducido el componente de empleo a tiempo completo en relación a la vigente en los años 80, pero que frente a cambios en el producto la elasticidad de este tipo de empleo sea mayor que en la década anterior. En otros términos, absorber y expulsar empleo a tiempo completo no habla de absorber o expulsar empleo registrado.

Por su parte, Roca-Moreno observan que la elasticidad empleo-producto en Argentina se reduce en la década del 90, y aproximan que esta reducción se explicaría por una sustitución de trabajo por capital, dado el abaratamiento del precio de los bienes de capital por la apertura y el encarecimiento del precio

del trabajo en dólares por la política de tipo de cambio sobrevaluado, y un incremento de productividad. Lo que no hacen estos autores a diferencia de los anteriores, es calcular la elasticidad empleo producto de cada segmento.

3 La vinculación entre los segmentos y la dinámica del mercado de empleo:

Conocer si existe articulación entre los segmentos del mercado de empleo, y de ser así, el modo en que se articulan los mismos es importante en la medida en que ello define las características que adopta la dinámica del empleo en la evolución del ciclo económico. Ante ello existen diferentes posibilidades:

- i) que no exista correlación entre los segmentos: ello se traduce en un mercado dual, donde no existe vinculación entre la dinámica del segmento “privilegiado” y el resto y, por lo tanto, el crecimiento económico no sería condición suficiente para eliminar el empleo no institucionalizado o el subempleo;
- ii) que exista correlación negativa: en este caso, en la expansión del ciclo económico el segmento “privilegiado” absorbe ocupados del otro segmento, y lo opuesto ocurre en la caída del ciclo. De ser así, el crecimiento económico sería condición suficiente para reducir el empleo no institucionalizado o el subempleo, solamente si el grado de complementariedad fuese elevado, y si la economía creciera, más allá del ciclo.
- iii) que exista correlación positiva: esto supone que ambos segmentos se mueven al compás y en el mismo sentido que el ciclo económico. En este caso, el crecimiento económico lleva a la expansión del empleo no institucionalizado o del subempleo.

Tanto Bruno para la economía brasileña, como Damill - Frenkel - Maurizio para la economía argentina, observan que existe una **correlación negativa** entre los segmentos del mercado de empleo, pero que el **grado de complementariedad es bajo**. En el caso brasileño se observa que una caída del 1 % del empleo del sector institucionalizado genera un crecimiento en el no institucionalizado del 0.3 %; en el caso argentino se observa que dicha relación es 0.2 %. Es decir que si bien el segmento no institucionalizado o el subempleo involuntario se incrementaron durante los años 90, solo una proporción reducida del mismo fue utilizada como reserva de mano de obra, proveyendo mano de obra en la expansión y absorbiendo en la crisis. Cabría entender que el resto pasó a engrosar las filas del desempleo abierto.

Esta baja correlación sería consistente con la funcionalidad que Bruno, o Roca – Moreno, le adjudican al empleo no institucionalizado o no registrado. Si el rol es reducir costos y ampliar la flexibilidad de las empresas en su adaptación al ciclo económico, la vinculación entre los segmentos no tendría porque aparecer solamente a partir de la absorción / expulsión directa de mano de obra, sino que la misma puede tomar la forma de absorción / expulsión indirecta por medio de la compra de servicios desde empresas con mayor grado de institucionalidad salarial a empresas con nulo o bajo grado de institucionalidad, que ofrecerían estos servicios a menor costo.

4. La determinación de los ingresos y la influencia del desempleo: *¿para una mayor equidad alcanza con generar mayor nivel de empleo o es condición necesaria su institucionalización?*

Un problema asociado a la segmentación del mercado de empleo es la segmentación en los ingresos, dado que los mejores puestos de trabajo en general van asociados a mejores remuneraciones y condiciones laborales.

En relación a ello, Bruno observa una correlación positiva **entre institucionalidad del empleo asalariado y nivel del salario real**. Dicho de otro modo, la desestructuración de la relación salarial conllevó a una reducción salarial. Y aquí es importante la vinculación con el desempleo abierto y su crecimiento. Porque la segmentación y el bajo grado de complementariedad entre segmentos se estaría reflejando en una nula incidencia del desempleo sobre los ingresos de los asalariados del sector

institucionalizado, al contrario del no institucionalizado. En otros términos, el sector institucionalizado redujo su dimensión ocupacional expulsando asalariados hacia el no institucionalizado y hacia el desempleo abierto. El mayor desempleo presiona a la baja solamente sobre los ingresos de los no institucionalizados, mientras que el de los institucionalizados, que se corresponde con los trabajadores de mayor grado de calificación, se incrementó.

Por su parte, Damill-Frenkel-Maurizio observan para Argentina una correlación positiva entre empleo a tiempo completo y mayor nivel de ingreso. Pero a diferencia de Bruno, estos autores encuentran que el desempleo impacta negativamente en la determinación de los ingresos de todos los segmentos. No obstante, el ingreso de los trabajadores a tiempo completo se presenta más inelásticos ante variaciones en el desempleo que el subempleo involuntario.

Los trabajos de Roca-Moreno también observan una relación positiva entre empleo registrado y mayor nivel salarial. Ahora bien, estos autores señalan el incremento de la tasa de asalarización en Argentina, a diferencia de lo señalado por Bruno para Brasil. No obstante dado que este incremento de asalarización se da en forma conjunta con una reducción de la tasa de empleo registrado, redundando por tanto en una caída del ingreso medio.

Algunas reflexiones y preguntas para el final

Es indiscutible que durante los años 90 se ha incrementado el grado de heterogeneidad de los mercados de empleo, y que dicho proceso se desarrolla en un entorno de crisis, sea de un patrón de acumulación, sea de un modo de regulación.

Si el debate se coloca en las causas de esta crisis, algunos autores ubican la causa principal en la crisis del modelo de acumulación-regulación vigente en las décadas anteriores, y en este sentido se está haciendo referencia a causas estructurales. Otros se inclinan más por el estilo de política macroeconómica aplicada.

En el primer caso la mayor heterogeneidad aparece como funcional al proceso de acumulación, y no aparecen opciones claras de solución por medio del crecimiento económico. Tanto el empleo no institucionalizado como el no registrado tienen el objetivo de abaratar costos salariales. El crecimiento económico, de producirse, solo llevaría a su expansión, ya que el ajuste ante la crisis del modelo de acumulación fue reducir la dimensión ocupacional del segmento “privilegiado”, y que el mismo se mantenga inelástico ante los cambios en el producto. En este planteo, el empleo asalariado no registrado no cumple la función de excedente de fuerza de trabajo o reserva de mano de obra, que cubre la demanda de empleo del sector “privilegiado” en los momentos de expansión del ciclo económico, o en todo caso, las cubre pero manteniendo sus condiciones precarias. **El hecho de que el grado de complementariedad entre segmentos sea bajo da cuenta de que el crecimiento económico no sería una herramienta que permita combatir esta precariedad.**

En el segundo caso, la crisis del mercado de empleo no es colocada como consecuencia de la crisis de un patrón de acumulación o de regulación pasado. El planteo lleva a pensar que una modificación de la política macroeconómica orientada hacia la generación de empleo, permitiría mejorar las condiciones laborales vía efectos derrames. Sin embargo caben señalar algunas cuestiones problemáticas. Por un lado, el incremento del empleo a tiempo completo no significa resolver los problemas de precariedad laboral. Por otro, el bajo grado de complementariedad entre segmentos (destacados por estos trabajos) sugiere que el crecimiento económico no llega a garantizar la absorción del subempleo involuntario. En tercer lugar, en la actualidad y a diferencia de las décadas pasadas, el problema hoy pasa no solo por el subempleo involuntario (en términos de este enfoque), sino además por el desempleo abierto. La mayor generación de puestos de empleo a tiempo completo tampoco garantiza la resolución de este problema.

El problema del desempleo abierto, del subempleo o desempleo oculto en actividades de bajas productividades e ingresos, del empleo no registrado o no institucionalizado, se han convertido en un fenómeno estructural. Dado que ello va asociado a bajos o nulos ingresos provenientes del mercado de empleo, y nula protección del sistema de seguridad social, el problema se traduce en mayor desigualdad, aumento de la pobreza e indigencia, e inseguridad básica de las personas para proveerse lo indispensable para la sobrevivencia.

Ahora bien, durante los años en que prevaleció el modelo ISI, que fueron los años de construcción de la industria en los principales países de la región y de expansión de estas economías, los problemas de desempleo (oculto o no oculto), de desigualdad, de pobreza y marginalidad, no lograron resolverse en países como Brasil o México, que construyeron sistemas industriales de los más desarrollados de la región, y aparecieron con énfasis creciente en Argentina, a partir de mediados de los años 70.

¿ Es dable pensar que, al menos en Argentina, el eje principal para resolver la cuestión pasará por la vigencia de un modelo de crecimiento, cuya condición necesaria y casi suficiente, es una macroeconomía que apunte a favorecer el desarrollo industrial, utilizando como instrumento central la política cambiaria para favorecer la producción de bienes transables?

Referencias Bibliográficas

1. Barbeito, C; Lo Vuolo, R. (1992). La modernización excluyente. Transformación económica y Estado de Bienestar en Argentina. UNICEF/CIEPP/LOSADA.
2. Beccaria et all (2000). Argentina: informalidad laboral en el nuevo modelo económico. FCE-Siempro-OIT.
3. Beccaria, L. (2004). Reformas estructurales, convertibilidad y mercado de trabajo. En: La economía Argentina en crisis (1976-2000). Boyer Robert – Neffa Julio (compiladores). CEIL-PIETTE.
4. Bruno, M. (2002): Rapport Salarial et Regime Monetaire au Bresil
5. Cacciamali, M.C. (1983). O setor informal urbano e formas de participação na produção. São Paulo: Ed. IPE.
6. Cacciamali, M.C: (2000). Globalização e processo de informalidade. En: Revista Economia e Sociedade, Campinas. Jun.2000.
7. Cimillo E. (2000). Empleo e ingresos en el sector informal en una economía abierta: el caso argentino FCE-Siempro-OIT.
8. Cortes, F. (2000). La metamorfosis de los marginales: la polémica sobre el sector informal en América Latina. En: Tratado latinoamericano de sociología del trabajo. De La Garza Toledo (compilador). Edición: FEC-UAM-FLACSO. México.
9. Damill, M – Frenkel, R (2003). Notas sobre salarios, inflación y costos laborales. OIT. Serie Materiales de Capacitación; N° 5.
10. Damill, M. –Frenkel, R. Maurizio, R (2002). Argentina. Una década de convertibilidad. Un análisis del crecimiento, el empleo, y la distribución del ingreso. OIT.
11. Damill, M.–Frenkel, R. Maurizio, R (2003). Política macroeconómica y vulnerabilidad social. CEPAL. Serie Financiamiento del desarrollo. N° 135.
12. Dedecca C.(1990). Dinâmica econômica e mercado de trabalho urbano: uma abordagem da Região Metropolitana de São Paulo. Campinas: IE - UNICAMP. São Paulo.
13. Dedecca, C - Baltar, P (1997). Mercado de Trabalho e Informalidade nos Anos 90. Est. Econ., São Paulo, V. 27, N. Especial.
14. Dedecca, C. (2000). Racionalização produtiva, absorção de mão de obra e qualificação. Congreso ALAST, Bs. As., 2000. (mimeo).
15. Dedecca, C.-Rosandiski, E. (1998). Reorganização Econômica, Ocupação e Qualificação. Campinas: IE, CESIT, UNICAMP. São Paulo.
16. Giosa Zuazúa, N. (1999). Desempleo y precariedad laboral en la Argentina de los años 90. En Revista Epoca N° 1, año 1. – Giosa Zuazúa, N. (2000). Dinámica de acumulación y mercado de trabajo: las grandes empresas, el desempleo y la informalidad laboral en Argentina de los años 90. En: Revista Epoca N°2, año2.

17. Giosa Zuazúa, N. (2000). "Neoliberalismo, reestruturação produtiva e emprego na Argentina dos anos 90. Dissertação de Mestrado. Universidad Estadual de Campinas, Brasil.
18. Giosa Zuazúa, N. (2003): "Dinámica y estructura de un mercado de trabajo flexibilizado. Un análisis de la evolución del empleo en el Gran Buenos Aires", ponencia presentada en el 6to. Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Agosto de 2003.
19. Hans Haan. (1985). El Sector Informal en Centroamérica. Investigaciones sobre empleo. N° 27. OIT – PREALC.
20. Monza, A. (1993). La situación ocupacional argentina. Diagnóstico y perspectivas. En: Desigualdad y Exclusión. UNICEF/Losada.
21. Monza, A. (2000). La evolución de la informalidad en el área metropolitana en los años 90. Resultados e interrogantes. En: Informalidad y exclusión social, FCE – Siempre – OIT.
22. Nun, J. (2001). Marginalidad y exclusión social. Edición FCE.
23. Palomino, H. (2000). Articulaciones entre formalidad e informalidad en la industria de la construcción. En: Informalidad y exclusión social, FCE – Siempre – OIT.
24. Roca E,- Moreno JM (2000). El trabajo no registrado y la exclusión a la seguridad social. En: Formalidad y Exclusión social. FCE, Siempre; OIT.
25. Roca, E (2001). La seguridad social en un contexto de precariedad laboral. Ponencia presentada en el seminario: Precariedad laboral, vulnerabilidad social y seguridad socioeconómica. CIEPP – DSE – CEPED
26. Roca, E.- Moreno, J. M. (2003). Cuadro general de mecanismos institucionales de determinación de salarios. OIT. Serie Materiales de Capacitación; N°4.
27. Souza, P. – Tokman, V. (1976). El sector informal urbano en América Latina. En: Revista Intenacional del Trabajo. Vol. 94, N° 3, Nov.-Dic. 1976.
28. Souza, P. (1980). Salário e emprego em economias atrasadas. Edición de 1999, UNICAMP, Instituto de Economia.
29. Tokman V. (1986). El sector informal: quince años después. En: El Trimestre Económico.
30. Tokman V. (2000). El Sector informal posreforma económica. FCE-Siempro-OIT.
31. Tokman V. (2004). Una voz en el camino. Empleo y equidad en América latina: 40 años de búsqueda. FCE.