

HETEROGENEIDAD DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA ARGENTINA: IMPACTO EN EL MERCADO LABORAL DURANTE EL PERÍODO 1991-2003

INFORME FINAL DE BECA UBACyT ESTÍMULO

Alejandro Lavopa



Instituto de Investigaciones Económicas
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Buenos Aires

CEPED

Centro de Estudios sobre
Población, Empleo y Desarrollo

PRESENTACIÓN

En este documento de trabajo se presenta el Informe Final de Beca UBACyT categoría Estímulo, correspondiente al plan de trabajo “Heterogeneidad de la estructura productiva argentina: impacto en el mercado laboral durante el período 1991-2003”, desarrollado en el período abril 2004-septiembre 2005 bajo la dirección de Javier Lindenboim.

El presente proyecto de investigación se planteó como objetivo principal el de analizar el impacto que tuvieron sobre el mercado de trabajo argentino los cambios operados en la estructura productiva a lo largo de los años noventa y en los años recientes.

En este informe, se presentan los resultados más significativos que se han obtenido de dicho análisis. Su estructura está conformada por cinco capítulos, cuyo orden responde a las sucesivas etapas de la investigación.

En el capítulo inicial, se reseñan las perspectivas teóricas a partir de las cuales se ha encarado la investigación. En este sentido, se desarrolla la génesis y evolución de dos conceptos de particular relevancia: la Heterogeneidad Estructural y la Segmentación del Mercado de Trabajo.

En el segundo capítulo, se contextualiza el entorno en el cual se desarrolló el mercado de trabajo argentino durante los años en que rigió el modelo de convertibilidad. Esta contextualización se refiere tanto a la evolución macroeconómica del país, como al conjunto de reformas en la normativa laboral que se operaron durante dichos años.

En el tercer capítulo, se desarrolla el análisis realizado para los años en los cuales rigió el modelo de convertibilidad, definiendo y contrastando las hipótesis de trabajo.

En el cuarto capítulo, se analiza comparativamente lo sucedido entre los años de convertibilidad y los años posteriores al abandono de esta regla cambiaria, tanto en lo que respecta a la estructura productiva como al mercado de trabajo.

Por último, en la quinta sección, se detallan las conclusiones a las que se ha arribado en la investigación. Dado que la recopilación y el procesamiento de datos se constituyó en otra tarea de vital importancia, se incluyen así mismo anexos con los cuadros estadísticos elaborados.

Cabe destacar que una versión preliminar de estos resultados fue presentada en *el 7º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*. Por tal motivo, dicha ponencia y este documento reconocen raíces comunes, siendo este documento una versión completa y definitiva de lo que se presentara en aquella oportunidad.

En el desarrollo de esta investigación se ha contado con los valiosos aportes de Mariana González, Javier Lindenboim, Juan Martín Graña y Damián Kennedy, a quienes se agradece la ayuda brindada.

ÍNDICE

1. MARCO TEÓRICO.....	4
1.1. LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL.....	4
1.1.1. Enfoques originarios	4
1.1.2. Enfoques posteriores.....	6
1.1.3. El caso Argentino.....	7
1.1.4. Definición adoptada.....	7
1.2. LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO.....	8
1.2.1. Teoría de la Segmentación del Mercado de Trabajo	8
1.2.2. La Informalidad	10
1.2.3. El enfoque del PREALC.....	12
2. CONTEXTO MACROECONÓMICO Y NORMATIVO	15
2.1. CONTEXTO MACROECONÓMICO.....	15
2.2. CONTEXTO NORMATIVO.....	19
3. PERÍODO DE CONVERTIBILIDAD.....	22
3.1. ESTRUCTURA PRODUCTIVA.....	22
3.1.1. Caracterización de la Estructura Productiva	22
3.1.2. Evolución de los estratos de Productividad.....	26
3.2. MERCADO DE TRABAJO	28
3.2.1. Caracterización del Mercado de Trabajo	28
3.2.2. Evolución de los Segmentos de Empleo	30
3.2.3. Estratos de productividad y Segmentos de Empleo.....	31
4. PERÍODO DE POS-CONVERTIBILIDAD	39
4.1. ESTRUCTURA PRODUCTIVA.....	39
4.1.1. Cambios en la Estructura Productiva.....	39
4.2. MERCADO DE TRABAJO	41
4.2.1. Evolución de los Segmentos de Empleo	41
5. CONCLUSIONES.....	44
6. BIBLIOGRAFÍA.....	47
7. ANEXO METODOLÓGICO	49
8. ANEXO ESTADÍSTICO.....	50
ANEXO 1. Datos Básicos e indicadores utilizados en la Caracterización de la Estructura Productiva.....	51
ANEXO 2. Índices Relativos utilizados en la Caracterización de la Estructura Productiva	54
ANEXO 3. Valor Agregado por conjuntos de estratos de modernidad - 1991-2004.....	55
ANEXO 4. Ocupados según segmentos de empleo y estratos de modernidad en los 10 Aglomerados Urbanos. Ondas Octubre. 1991-2001.....	56
ANEXO 5. Ocupados según segmentos de empleo y estratos de modernidad en los 28 Aglomerados Urbanos. Ondas Mayo/II trim. 2002-2004.....	58

1. MARCO TEÓRICO

A lo largo de la investigación se trabajó con una serie de conceptos que es conveniente precisar de manera clara y concisa con antelación. Esto es así dado que, en la mayor parte de los casos, dichos conceptos abordan temas sobre los cuales no existe un consenso generalizado dentro de la literatura económica especializada.

1.1. LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL

1.1.1. Enfoques originarios

El concepto de heterogeneidad estructural (HE) encuentra sus raíces en los primeros escritos de Raúl Prebisch¹ quien, por los años '50, elaboró una caracterización del tipo particular de desarrollo prevaleciente en América Latina.

En su concepción, este patrón de desarrollo sería el resultado del modo en que el progreso técnico se generó y difundió a nivel internacional a partir de finales del siglo XVIII, dado que éste habría conformado el “sistema centro-periferia” en el cual quedaron insertas las economías latinoamericanas.

En este sentido, los países en los cuales se originó y tomó mayor impulso el progreso técnico se habrían constituido en los grandes “centros industriales”, y en torno de ellos se habría conformado una amplia y heterogénea “periferia”, de vinculación parcial y subordinada a los intereses del centro. Esta cuestión –la subordinación de intereses– es fundamental en la concepción de Prebisch, dado que implica que el sistema en su conjunto no estaría orientado a elevar la productividad, el ingreso ni las condiciones de vida en los países periféricos, aunque tales objetivos puedan haber sido logrados en muchos de ellos. Por tal motivo, el progreso técnico habría penetrado en estos países de manera lenta (en relación a las necesidades de crecimiento económico y absorción productiva de los trabajadores) e irregular (dado que sólo se expandió de manera importante en aquellas actividades destinadas a la exportación hacia los centros).

Siguiendo esta línea de razonamiento, Prebisch postula que la penetración lenta e irregular del progreso técnico habría contribuido a configurar estructuras productivas heterogéneas en los países de la periferia. Este tipo de desarrollo habría generado –consecuentemente– una doble concentración del progreso técnico y sus frutos: en los países centrales en relación a los periféricos y, dentro de éstos, en los sectores y zonas que se desarrollan en relación con las que quedan marginadas.

Este último punto es retomado años más tarde por Aníbal Pinto², quién desarrolla el concepto de HE en contraposición al enfoque clásico del dualismo económico y estudia sus implicaciones para las economías latinoamericanas.

La “tesis dualista” –sostiene Pinto– se identifica con un caso extremo de HE, presente en las economías primario exportadoras: las llamadas economías de enclave. Se plantea ahí la diferenciación entre el “complejo” exportador y el “resto” de la economía. El complejo exportador, aunque geográfica y políticamente está dentro del país, económicamente es una extensión del sistema “central”. El punto clave, sin embargo, no es que se trate de áreas diferenciadas sino que es nula o mínima la irradiación del foco exportador hacia el resto de la economía.

En este sentido, las economías primario-exportadoras de América Latina podían clasificarse según su parentesco o distanciamiento con ese arquetipo de enclave, siendo las más

¹ Prebisch, 1949.

² Pinto, 1973.

próximas las “repúblicas bananeras” del pasado y las más distantes, las economías del Cono Sur. Este parentesco o distanciamiento podía atribuirse –según Pinto– a tres tipos de factores principales:

- La naturaleza de los recursos base de exportación. Allí donde éstos eran en alto grado “especializados” para el mercado externo (tipo plantaciones y productos mineros), la heterogeneidad tendía a ser mayor que en el caso de producciones más compartidas entre mercado interno y exterior (caso de los productores de alimentos básicos del Río de la Plata);
- El elemento político-institucional. Allí donde se plasmó un “estado nacional” más o menos independiente, hubo mayores posibilidades de transferir hacia las demás actividades y regiones el dinamismo del complejo exportador.
- Finalmente, la mayor o menor significación e impermeabilidad de la sociedad o economía “tradicional”.

Estas circunstancias fueron delineando así la contextura dualista de las economías primario-exportadoras de América Latina, referida básicamente a los radicales desniveles de productividad y a los nexos entre el sector exportador y “el resto”.

Ahora bien, de acuerdo a Pinto, el desarrollo de la industrialización modificó sensiblemente y en diversos grados aquel cuadro simple y pronunciado de heterogeneidad estructural propio de las economías de enclave. Es así que la diversificación “hacia adentro” llevó a la aparición y fortalecimiento de un sector no exportador, “modernizado” y “capitalista”, con niveles de productividad sustancialmente superiores al promedio del sistema y similares a los del complejo exportador.

Más adelante, Pinto destaca que esta caracterización sólo toma sentido en términos comparativos con lo que sucede en las economías centrales:

Es difícil, pues, desconocer que existe realmente una discontinuidad, esto es, una situación patente de HE, sea cual sea el ángulo que se escoja para la comparación, la que, por otra parte, contrasta con la apreciable homogeneidad de las economías industrializadas³.

Por último, Pinto resalta el problema que puede llegar a surgir cuando el sector moderno tiende a generar un ciclo “autosustentado”, el cual no hace más que reproducir y profundizar la situación:

... en las condiciones actuales, es posible que los sectores modernos hayan adquirido un grado considerable (aunque siempre relativo y condicionado) de autonomía interna (no externa, nótese bien), esto es, que tienden a crecer apoyados en sus propias fuerzas, estableciendo circuitos propios de gasto-ingreso, ahorro-inversión, etc. Esto significa, desde otro ángulo, que salvo los esfuerzos rectificadores de la política pública su tendencia “espontánea” apunta en la dirección de una menor irradiación hacia la periferia interna y una mayor concentración (o apropiación) de sus logros de productividad⁴.

Del análisis precedente, se desprenden dos elementos de vital importancia: en primer lugar, que la HE –por lo menos en la concepción de los escritos originarios al respecto– está íntimamente ligada a la forma en que se distribuye el progreso técnico dentro de la economía y, en segundo lugar, que esta distribución está condicionada principalmente por la manera particular en que una economía se relacione con el resto del mundo; es decir, la forma de inserción internacional que adopte.

³ Ibidem. p. 107

⁴ Ibidem. p. 117

1.1.2. Enfoques posteriores

Ya un poco más cerca de nuestros días, hacia fines de los años '70 el PREALC⁵ empezó a estudiar en profundidad este fenómeno y su interrelación con aquel más específico del mercado de trabajo referido a la informalidad. En uno de sus principales trabajos a este respecto, se destaca que

*Las causas por las que el incremento del producto ha sido incapaz de generar la cantidad requerida de nuevos puestos de trabajo y de elevar los niveles de ingresos de los grupos más necesitados derivan principalmente del tipo de crecimiento experimentado. Este no ha sido homogéneo en toda la economía; por el contrario, la incorporación del progreso técnico ha determinado un **patrón de crecimiento que se caracteriza por su heterogeneidad**.*

*Las sucesivas ondas de modernización que han penetrado en estas economías han generado una **estructura diferenciada, con estratos de productividad muy distintos y cuyos ritmos de crecimiento son también muy diferentes**. Sin embargo, al revés de los que suponen las interpretaciones basadas en modelos de dualismo, estos estratos no son rígidos; a través del tiempo las ondas de modernización afectan a los distintos sectores, ramas o empresas, alterando la composición de aquellos estratos. El proceso de modernización no impacta al sector o rama en su conjunto, sino solamente a algunas empresas, sin alcanzar a transmitir sus beneficios al conjunto de la economía. Ello determina que en algunos casos la brecha de productividad e ingreso se cierre con excesiva lentitud, en tanto en otros ella propenda, incluso, a ampliarse. La teoría que postula una "natural" tendencia a la homogeneización se ve de esta manera seriamente cuestionada.*

Este estilo de desarrollo heterogéneo tiene consecuencias directas sobre el nivel y la estructura de empleo y, asimismo, sobre el ritmo a que está creciendo la demanda de trabajo. La heterogeneidad de la estructura económica se traduce en una situación de heterogeneidad en el empleo. Existe un pequeño sector conformado por quienes laboran en los estratos más modernos, que registra alta productividad y elevados niveles de remuneración; y otro sector, de mayor dimensión, constituido por los ocupados en los estratos intermedios con correspondientes niveles de ingresos y productividad⁶. (se han resaltado los pasajes más importantes a los efectos de la presente investigación)

Varias cuestiones interesantes pueden derivarse de este extracto. En primer lugar, la idea (*prebischereana*) de que América Latina presenta (o presentó) un estilo de desarrollo particular caracterizado por la conformación de estructuras productivas heterogéneas. En este punto, aparece una vez más, la creencia de que las causas fundamentales de la HE deben buscarse en la forma de inserción en el mundo y de absorción de tecnologías. En segundo lugar (y de fundamental importancia a los efectos de esta investigación), la vinculación directa que se plantea entre la HE y la segmentación del mercado de trabajo (aunque no se explicita en estos términos, como se verá más adelante, la situación de heterogeneidad en el mercado de trabajo descrita en el párrafo puede corresponderse con lo que se entiende por segmentación del mercado laboral).

Es llamativo que más allá de los escritos originarios de Prebisch y Pinto, y los desarrollos posteriores del PREALC, no se hayan realizado más desarrollos conceptuales sobre esta cuestión.

⁵ Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe, de la OIT.

⁶ PREALC, 1978, p. 8.

1.1.3. El caso Argentino

Como se vio en la sección anterior, Pinto destaca que los países de América Latina presentaban diferencias importantes en sus grados de HE. Durante el período en que predominó el patrón de desarrollo primario exportador, todas las estructuras productivas de la región tenían dos sistemas marcadamente desiguales en cuanto a productividad e ingresos –el complejo agroexportador y el resto de la economía. El rasgo que diferenciaba a los países era la mayor o menor irradiación de ese complejo hacia el resto de la economía. En las economías de tipo enclave esa irradiación era muy escasa y alto el grado de heterogeneidad, mientras que en otras, como las del Cono Sur, la irradiación fue mucho mayor y, en consecuencia la heterogeneidad menor.

En particular, Pinto resalta el contraste entre los *casos extremos*

En tanto en la Argentina no tiene mayor significación el empleo en el sector “primitivo” y alrededor de una cuarta parte de la población trabajaba ya a niveles de productividad comparables a los de las economías desarrolladas, la situación opuesta se verifica en el conjunto de Centroamérica, donde tres cuartas partes de la ocupación estaba radicada en las actividades “primarias”. (...) En la Argentina, en un grado importante, el grueso de la población activa está relativamente “incorporada” y lo que se trata de resolver son cuestiones como las siguientes: a) acelerar el crecimiento del sistema; b) extender la modernización a las actividades “intermedias”, y c) conseguir una equitativa distribución del producto social entre los “incorporados”.⁷

Es interesante tener presente la distinción que hace Pinto –como muchos otros teóricos e historiadores– entre el caso específico de las economías del Cono Sur, y el resto de América Latina. Las particularidades de la economía argentina parecieran haberla mantenido de alguna manera *immune* a las caracterizaciones que se solían hacer respecto a los demás países de la región. Si bien en este caso no se afirma que las economías del Cono Sur hayan estado exentas del problema de la HE, sí se afirma que la misma fue de menor grado.

Como se verá más adelante, en esta investigación se hipotetizará que la intensidad y profundidad de los cambios observados en los noventa han introducido a la economía argentina en una suerte de convergencia acelerada con sus vecinos latinoamericanos.

1.1.4. Definición adoptada

Sobre la base de lo desarrollado hasta este punto, para el desarrollo de la presente investigación se ha adoptado la siguiente definición para el concepto de heterogeneidad estructural:

La heterogeneidad estructural hace referencia a una estructura productiva caracterizada por:

- a) Presentar importantes brechas de productividad y dinamismo entre los sectores productivos que la componen, pudiéndose así diferenciar claramente un pequeño grupo de *sectores modernos* y un gran grupo de *sectores rezagados*;
- b) presentar una escasa integración de los *sectores modernos* con el resto de la economía; y,
- c) en línea con el punto anterior, presentar una gran integración de los sectores modernos con la economía internacional.

⁷ Pinto, 1973. p. 11.

1.2. LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO

1.2.1. Teoría de la Segmentación del Mercado de Trabajo⁸

La teoría de la segmentación habría nacido en la década de los '60 como una respuesta a la teoría neoclásica, considerada incompleta e insuficiente para explicar la creciente dispersión salarial, la persistencia de la pobreza y el desempleo, el fracaso de las políticas de educación y entrenamiento, la discriminación en el mercado de trabajo y el comportamiento aparentemente irracional y discriminador de los empleadores.

Aunque esta teoría distaría mucho de ser homogénea y podrían encontrarse en su interior varios enfoques diferentes (el institucionalista de Dunlop y Kerr, el dualista de Doeringer y Piore, el marxista de Gordon, Edwards y Reich y el latinoamericano de Souza y Tokman), existirían algunas ideas comunes a todos los enfoques:

- el mercado de trabajo es incapaz de equilibrarse;
- el mercado de trabajo es mejor representado por dos segmentos con características diferentes en lo que respecta a mecanismos de determinación de salarios y nivel de empleo, condiciones de trabajo, rotación de los trabajadores, oportunidades de promoción, etc.; y donde las instituciones son más importantes que las fuerzas de mercado como mecanismos de asignación y distribución;
- en la determinación de los salarios, las características de los puestos de trabajo son más importantes que las de los trabajadores que los ocupan;
- hay escasa movilidad de trabajadores entre sectores; y
- la pobreza, el subempleo y la discriminación son subproductos inherentes al mercado de trabajo y sus imperfecciones.

En este sentido, un mercado de trabajo segmentado se definiría como la situación en la cual “un trabajador con la misma productividad es pagado distinto entre diferentes ocupaciones”. La ley de un solo precio no prevalecería en el mercado de trabajo –ni siquiera en el largo plazo– y por lo tanto, personas con las mismas características productivas podrían tener salarios diferentes.

Los salarios estarían determinados por los puestos de trabajo y las características de los trabajadores sólo servirían para elegir a quién se contrata. Como la principal característica del puesto de trabajo es la tecnología utilizada y su productividad (características que además sirven para distinguir entre sectores) los salarios dependerían del sector en que se ubique el trabajador.

Asimismo, el autor destaca que los trabajos de segmentación dejan de lado el análisis de equilibrio asociado a los economistas neoclásicos para adoptar uno centrado en el desarrollo histórico e institucional del mercado de trabajo, sosteniendo que esos factores son más importantes que las fuerzas de mercado (si es que existen). La segmentación no descansaría entonces en distorsiones introducidas exógenamente, sino en características endógenamente no competitivas en mercados distintos al de trabajo, principalmente el de bienes y el de capitales. De esta forma, **la segmentación no se generaría en el mercado de trabajo pero sí se manifestaría en él**, siendo un fenómeno estructural y permanente al igual que el excedente de oferta de trabajo.

A continuación, el autor se pregunta porqué se produce la segmentación. Se discriminan aquí dos casos bien diferenciados: el de los países desarrollados y el de los países subdesarrollados:

⁸ Este apartado es una breve reseña de Espino Rabanal, 2001.

En los países desarrollados las explicaciones parten de asumir que los salarios en algunas empresas son mayores al nivel de equilibrio, dado que éstas no se rigen por el principio de maximización de beneficios sino por reglas institucionales y por otras necesidades. Cuestiones como la inversión en capital humano, los costos de supervisión, y el papel de los sindicatos explicarían porque este grupo de empresas no fija sus salarios de acuerdo a la productividad marginal. Dichas empresas formarían el “sector moderno”, “mercado interno” o “centro”, mientras que el resto de las empresas que operan en competencia (y sin reglas oligopólicas), enfrentando costos de supervisión bajos o donde el capital humano no es específico a la empresa, conformarían el “sector tradicional”, el “mercado externo” o la “periferia” donde –manteniendo constante la productividad de un trabajador– los salarios son menores.

En los países subdesarrollados, en cambio, la explicación difiere radicalmente: las variables antes mencionadas no serían causa sino más bien consecuencia de la segmentación. Siguiendo el enfoque latinoamericano, la segmentación en países en desarrollo se originaría por la conjunción de dos eventos:

- un crecimiento acelerado de la fuerza laboral urbana, reforzado por los procesos migratorios hacia las ciudades; y,
- una absorción incompleta de la mano de obra, producto de que el sector moderno crece a un ritmo menor que la fuerza de trabajo.

El crecimiento del sector moderno dependería del desarrollo histórico y tecnológico, y –en cierta manera– sería el sector moderno el que originaría al sector tradicional, siendo que su stock de capital sería insuficiente para poder emplear a toda la fuerza de trabajo y se crearía entonces un “excedente de fuerza de trabajo” que o bien se mantiene desempleado, o bien autogenera su empleo o se emplea en una empresa con características opuestas a las del sector moderno (es decir, en el sector tradicional).

El autor pasa luego a describir en mayor detalle ambos sectores:

Sector moderno

El tamaño del sector moderno sería una consecuencia del desarrollo histórico, económico y tecnológico, el mismo que determinaría su stock de capital y la cantidad y estructura de puestos de trabajo. Es un sector que operaría con una racionalidad de acumulación capitalista, distinguiendo la propiedad del capital de la propiedad de la mano de obra y que además establecería y mantendría situaciones de dominio oligopólico sobre los mercados de bienes en que opera, generaría rentas de tipo oligopólico que en buena medida reinvertiría y, por lo tanto, presentaría relaciones capital-trabajo sumamente altas, las cuales irían acompañadas de una mayor productividad del trabajo (a comparación con el sector tradicional) y de una especificidad en la inversión en entrenamiento que realizan los trabajadores. Esto originaría que el trabajador y el empleador tengan incentivos para reducir la rotación.

Los puestos de trabajo en este sector son considerados como buenos dado que presentarían posibilidades de promoción, de adquisición de nuevas habilidades y porque la existencia de sindicatos y la “legalidad” de la empresa se traducirían en mayores salarios para los trabajadores.

Sector tradicional

Este sector sería la fuente alternativa de empleo en la economía fuera del sector moderno, y según el enfoque del PREALC (que privilegia el lado de la oferta de producción informal), existiría no tanto como reflejo de la demanda por sus bienes y servicios, sino más bien como

reflejo de una oferta laboral insatisfecha y de la imposibilidad de conseguir un empleo asalariado en el sector moderno.

Las empresas de este sector serían de pequeña escala, intensivas en mano de obra no calificada, operarían con un pequeño stock de capital y una tecnología atrasada en comparación al sector moderno; no habría una distinción clara entre propiedad del trabajo y propiedad del capital (siendo que en muchas ocasiones la unidad de análisis pertinente es la familia y no el trabajador asalariado, cuyo objetivo –y resultado final– no es la acumulación de capital, sino la reproducción de la mano de obra); la mayoría de estas empresas trabajaría de manera ilegal (sin respetar leyes de salarios mínimos, aportes a la seguridad social, gratificaciones y otros beneficios laborales), y aunque lo hicieran de manera legal, tenderían a evadir la legislación laboral y tributaria debido a que su cumplimiento les impediría tener beneficios positivos y al alto costo que su supervisión representaría a los organismos fiscalizadores.

La población ocupada que pertenece al excedente laboral no sería homogénea sino que debería distinguirse entre las unidades que usan mano de obra adicional (asalariados o trabajadores familiares no remunerados) y los autoempleados. La principal diferencia entre ambos grupos radicaría en el stock de capital con el que trabajan y la facilidad de acceso al mismo. Los trabajadores de microempresas tendrían acceso a mayores dotaciones de capital que los primeros, obtendrían ingresos más altos, cuya evolución se vincularía más a la de los salarios del sector moderno, y sería menos claro que cumplan los roles de empleo contracíclico o de refugio. Respecto a la facilidad de entrada, conseguir un puesto en una microempresa implica que ésta demanda un trabajador mientras que para ser autoempleado no es necesario. Por ello se sostiene que el ingreso de los autoempleados es igual al ingreso medio y que cumple un rol como “esponja” ante caídas en la capacidad de generar empleos del sector moderno.

1.2.2. La Informalidad⁹

Enmarcados en el enfoque teórico descrito en el apartado anterior, existe una extensa bibliografía que, aceptada la premisa de que los mercados laborales no pueden estudiarse como unidades homogéneas, se concentra en estudiar el sector tradicional y su particular manera de interrelacionarse con el sector moderno. Describiendo la dicotomía en términos de formalidad (sector moderno) e informalidad (sector tradicional), esta bibliografía da pie a un extenso debate en torno a la **informalidad**, su naturaleza, definición y posibilidades de medición.

Sin ánimos de ser exhaustivos, en esta sección se presentan de forma muy resumida los principales enfoques al respecto. Es importante enfatizar que los mismos, más allá de sus divergencias, se enmarcan todos en lo que se ha definido más arriba como teoría de la segmentación¹⁰, y constituyen por lo tanto una referencia ineludible al momento de caracterizar los segmentos del mercado laboral.

El concepto de economía informal habría nacido a partir de una serie de estudios acerca de los mercados laborales africanos, realizados por Keith Hart, quién para explicar el

⁹ Este apartado se confeccionó a partir de Candia 2003, Lindenboim 1988, Portes 1999 y Villareal 1999

¹⁰ En rigor, esta afirmación debiera matizarse un poco. Se afirma que el debate en torno a la informalidad se inscriben en la Teoría de la Segmentación, en el sentido que no aceptan el estudio del mercado de trabajo como una unidad homogénea, sino que distinguen en su interior al menos dos sectores (el formal y el informal). Sin embargo, una de las características que suele destacarse en la Teoría de la Segmentación es el hecho que se trata de trabajadores con los mismos atributos pero en distintos puestos de trabajo. Esta característica puede no verificarse en los análisis del sector informal, siendo que éste puede agrupar a los trabajadores de menor “capital humano”. Al respecto, véase en la sección 1.2.3. el apartado referente a la segmentación laboral.

comportamiento de dichos mercados, postuló un modelo dualista en el cual se distinguía el empleo del autoempleo, y se caracterizaba como informales a estos últimos (los autoempleados).

De acuerdo con Candia (2003), el nuevo concepto de sector informal urbano pagaba tributo a dos vertientes teóricas anteriores:

- 1) la teoría de Lewis, que sugiere la existencia de dos grandes sectores económicos (el de la subsistencia y otro propiamente capitalista), y que dentro de esta dualidad, las empresas que integran el sector moderno absorben el exceso de fuerza de trabajo de las áreas económicas menos integradas al mercado ofreciendo un nivel salarial relativamente superior a la productividad media, pero sin destruir el funcionamiento de las franjas de subsistencia en las que sobreviven los pequeños productores;
- 2) el enfoque desarrollista de la CEPAL, organismo que acudió a una ecuación formada por dos variables principales: el crecimiento de la población urbana –potenciado por los flujos migratorios– y las limitaciones del aparato industrial y de servicios para mantener un ritmo de expansión adecuado. En este marco, la combinatoria de ambos factores habría impedido que las economías de la región pudieran incorporar a los nuevos contingentes de buscadores de empleo.

Este autor destaca además que el mayor esfuerzo por hacer del concepto de informalidad una herramienta útil en el diseño y aplicación de políticas públicas lo hizo el PREALC. De acuerdo a la documentación generada por el mismo, para formular políticas eficaces, es necesario analizar las unidades productivas tomando como referente dos dimensiones principales: a) el escaso grado de calificación de la mano de obra y las tecnologías tradicionales involucradas en las micro y pequeñas empresas y b) la participación de estas unidades informales en los espacios más competitivos y de más fácil acceso del mercado.

Para otros autores enrolados en una perspectiva neoliberal –como, por ejemplo, De Soto– la informalidad es una categoría que nace de la observación empírica del fenómeno, se trata de una zona de penumbra que comparte una extensa frontera con el mundo legal y “donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden sus beneficios”.

Pese a las discrepancias entre los distintos enfoques, Candia distingue tres puntos básicos de coincidencia: a) el nacimiento de la idea de informalidad está asociada a la observación empírica de un sector social y surge de criterios que son de sentido común; b) el objeto de estudio, o el sector económico en cuestión, son las actividades productivas cuyo funcionamiento se realiza fuera de los marcos normativos regulatorios en comparación con las empresas que cumplen con dichos requisitos legales y c) el universo de la informalidad no reconoce fronteras claramente delimitadas con el sector propiamente capitalista de la economía.

Pese a estos referentes comunes, la identificación de los factores que explican el surgimiento de la informalidad urbana y su papel en la operación del conjunto de la economía, difiere notablemente. Los autores marxistas ponen el acento en descubrir y analizar los canales que vinculan a los microestablecimientos, talleres familiares y trabajadores autoempleados con las grandes empresas. Desde esta perspectiva se entiende que la presencia y el funcionamiento de este sector es un eslabón de la extensa cadena que constituye la producción capitalista. Los estudios que provienen de enfoques neoliberales, en cambio, se preocupan en jerarquizar cuestiones como la evasión de las obligaciones de carácter fiscal e impositivo y la extralegalidad en la cual desarrollan sus actividades.

Además, para quienes abordan el análisis desde el marco conceptual marxista, el estudio de la informalidad debe encuadrarse en el contexto de la crisis de la estrategia de desarrollo

capitalista que estuvo vigente hasta mediados de los setentas. Con el objeto de afrontar la caída de la demanda y minimizar costos, las grandes empresas pusieron en marcha diversas políticas como la relocalización de las plantas productivas en países con insumos más baratos, la incorporación de nuevas tecnologías y la adopción de esquemas flexibles de organización del trabajo.

Por el contrario, para los que suscriben la visión de la modernización capitalista, el crecimiento de las actividades extralegales responde a dos factores principales: los obstáculos que pone el laberinto burocrático y la corrupción de las distintas esferas públicas.

Para los años más recientes, Candia destaca que la producción de la OIT para América Latina ha roto con cierta visión dualista del problema y se ha nutrido de los argumentos del “desarrollo con equidad”, de raíz cepalina. De esta manera, el sector informal es entendido como un área productiva funcional al conjunto de la economía que opera en el contexto de la segmentación del mercado de trabajo.

Desde esta perspectiva, la informalidad urbana es un sector heterogéneo que incluye actividades de las más diversas características pero con un común denominador: estar subordinadas a los segmentos modernos de la economía. También existe otra concepción de mayor aceptación académica que sostiene que las sociedades se estructuran y funcionan a partir de cierto tipo de relaciones sociales de producción. Este enfoque, de origen marxista, reconoce que, en nuestros países, pese a ser dominantes las relaciones capitalistas de producción, estas coexisten con nichos de mercados que operan con formas tradicionales de organización del trabajo y con bajos niveles de inversión en capital fijo, dentro de este grupo se encuentra el sector informal. La persistencia de actividades calificadas como marginales primero, e informales después, son identificadas, desde este razonamiento, como expresiones de rezago en las sociedades capitalistas periféricas.

1.2.3. El enfoque del PREALC

Como bien destaca Candia, el mayor esfuerzo por hacer del concepto de informalidad una herramienta útil en el diseño y aplicación de políticas públicas pareciera haberlo hecho el PREALC. Por tal motivo, se resume en las paginas siguientes el enfoque de este organismo.

De acuerdo con el PREALC,

*La hipótesis de que la heterogeneidad de la estructura productiva y la presencia de segmentos diferenciados en el mercado de trabajo son fenómenos relacionados entre sí, no es nueva en la literatura económica...*¹¹

En este sentido,

... se pueden distinguir por lo menos dos sectores diferenciados en el mercado de trabajo. Uno, el formal, concentra las actividades de mano de obra, incluye las plazas ocupacionales disponibles en las empresas organizadas y en los servicios personales requeridos por los estratos de mayores ingresos. Por el lado de la oferta, abarca a las personas más calificadas o con mayor experiencia dentro de cada categoría profesional.

El otro, el mercado informal, agrupa a todas las actividades de bajo nivel de productividad, a los trabajadores independientes (salvo profesionales) a las empresas muy pequeñas o no organizadas. El nivel de empleo depende en este mercado de la magnitud de la fuerza de trabajo no absorbida por

¹¹ PREALC, 1978. p.10

*el sector formal y de las oportunidades que tienen estas personas de producir o vender algo que les reporte algún ingreso*¹².

Sin embargo, se destaca que

*... la dicotomía del mercado de trabajo y las importantes diferencias de productividad que existen entre los dos sectores no implican necesariamente que todo el sector informal sea disfuncional en relación a la expansión del otro. Se pueden identificar vínculos actuales o potenciales de complementariedad entre actividades de una y otra área. En cambio, algunas actividades del sector informal son competitivas con otras similares desarrolladas en el ámbito del área formal y pueden subsistir debido a que están dirigidas hacia un estrato marginal del mercado. Cabe esperar que estas actividades tenderán a desaparecer a medida que la economía se expanda y modernice.*¹³

Concluyéndose así que

... pueden distinguirse, pues, dos sectores en el mercado de trabajo. Por una parte, el sector formal, que concentra las actividades económicas organizadas, y por la otra el sector informal, que concentra a los ocupados que normalmente no ejercen su actividad en las empresas y constituye el resultado visible del excedente relativo de fuerza de trabajo.

El hecho de definir dos sectores diferenciados dentro de la economía urbana no significa que se adopte un esquema analítico dualista, ya que entre ambos existen relaciones y diferentes grados de homogeneidad. Los dos sectores participan en un mismo mercado, y el grado de heterogeneidad estructural que existe, principalmente dentro del sector formal, es tan marcado que impide la utilización de categorías analíticas únicas.

*Esta concepción de un mercado del trabajo formal estratificado permite visualizar el sector informal como el último eslabón en la jerarquización de la actividad económica establecida por la heterogeneidad estructural. Sin embargo, se justifica analizarlo separadamente.*¹⁴

Este último extracto reviste gran importancia para la presente investigación. Allí queda bien claro que la informalidad es entendida –desde esta perspectiva– como una consecuencia inevitable de la heterogeneidad estructural.

Más adelante, se destacan algunas características de interés del sector informal:

*...dado que el sector informal se origina como consecuencia del excedente relativo de fuerza de trabajo, se puede postular que una característica general de las actividades que allí se llevan a cabo es que puede ingresarse en ellas con relativa libertad a causa tanto de factores tecnológicos como de estructura de mercado. En el sector informal no predomina la división entre propietarios del capital y del trabajo, y en consecuencia, el salario no es la forma más usual de remunerar el trabajo a pesar de que la producción está dirigida principalmente al mercado; abundan más bien, actividades poco capitalizadas y estructuradas en base a unidades productivas muy pequeñas, de bajo nivel tecnológico y organización escasa o nula.*¹⁵

Puede verse así cómo el sector informal es entendido como un sector de refugio, que debiera expandirse a medida que aumenta la desocupación en el sector formal. De acuerdo a la literatura referida a la experiencia argentina de los noventa, sin embargo, esta característica que aquí se destaca no pareciera haberse contrastado (ver por ejemplo, Monza, 1999)

Pasando a la discusión acerca de la segmentación del trabajo, aparece un párrafo muy interesante que llama la atención acerca del carácter diferenciado del fenómeno de segmentación y el de informalidad.

¹² Ibidem. p. 11

¹³ Ibidem. p. 12

¹⁴ Ibidem. p. 28

¹⁵ Ibidem. p. 28

... los pobres de zonas urbanas se concentran en actividades que constituyen el sector informal. Sin embargo, es necesario analizar en qué medida la existencia del sector informal implica condiciones de segmentación en el mercado de trabajo. **El hecho de que el sector informal concentre a los pobres de las ciudades, no significa necesariamente que existe segmentación en el mercado de trabajo.** Podría ocurrir que, dada la falta de oportunidades de empleo en las actividades modernas, los que poseen menor dotación personal en términos de educación, experiencia y otras características, no tuvieran otra alternativa que refugiarse en actividades de menor productividad. En este caso, su menor ingreso se explicaría por sus condiciones personales más que por las características de los establecimientos en que trabajan. Para que exista segmentación en el mercado de trabajo, personas con iguales aptitudes deben recibir ingresos diferenciados dependiendo del estrato en que se insertan las unidades productivas que las ocupan.

16

¹⁶ Ibídem. p. 46

2. CONTEXTO MACROECONÓMICO Y NORMATIVO

Esta investigación no puede desvincularse del contexto macroeconómico y normativo en el cual se desarrolló la economía argentina a lo largo del período de estudio. En efecto –como se verá en la próxima sección– una de las hipótesis centrales de la misma es que el conjunto particular de políticas económicas implementadas hacia principios de la década de los noventa, habrían tendido a profundizar la HE, y precisamente sería esta profundización –y en particular, su impacto sobre el mercado de trabajo– el objeto de estudio de la presente investigación.

El impacto de estas políticas en el mercado de trabajo tampoco puede ser analizado cabalmente si no es contextualizado en el marco de profundas reformas en la normativa laboral que se operaron durante el período.

Ambos elementos exceden los límites de esta investigación y, por lo tanto, serán tomados de trabajos realizados por especialistas en la materia. De la numerosa producción bibliográfica que se ha escrito sobre ambos temas, se reproduce a continuación una breve reseña en la que se incluyeron los puntos que fueron considerados más importantes¹⁷.

2.1. CONTEXTO MACROECONÓMICO

Para entender el contexto macroeconómico en el cual se desarrolló la Argentina durante el período de análisis, se hace necesario primero contar con una breve descripción de la situación inmediatamente anterior. Hacia finales de los ochenta, la economía argentina atravesaba una crisis caracterizada por un ritmo alto, creciente y persistente de inflación, una situación de estancamiento que no logró revertir el proceso de desarticulación productiva e industrial iniciado a mediados de los setenta, un creciente atraso tecnológico, un pobre desempeño exportador, una creciente huida del dinero, desmonetización y virtual dolarización de la economía, una fuerte escasez del crédito disponible, una severa erosión en la recaudación tributaria y un elevado nivel de déficit fiscal.

Frente a esta situación, al comenzar la década de los noventa, se había formado en una parte importante de la sociedad argentina el consenso de que era urgente y necesaria la introducción de cambios profundos en las reglas y modo de funcionamiento de la economía. Es en este marco que, hacia 1991 se instaura un nuevo paradigma político-económico, articulado en torno a tres ideas básicas: disciplina macroeconómica, economía de mercado y apertura al resto del mundo.

La instauración de este nuevo paradigma, habría contado con dos condiciones necesarias que se cumplieron durante aquellos años y permitieron su desarrollo: en primer lugar, la fluidez de los mercados internacionales de capital y la gran disponibilidad de fondos interesados en invertir en los países “emergentes”; y, en segundo lugar, la existencia de importantes oportunidades de negocios en la Argentina, entre las que pueden mencionarse: el amplio stock de activos públicos vinculados a mercados cautivos transferidos en condiciones de alta rentabilidad y retorno rápido; el stock de activos privados vinculados a aquellas actividades favorecidas por la conformación del Mercosur; los bolsones de consumo de elevado poder adquisitivo en términos internacionales, generado por el rezago cambiario y la concentración regresiva del ingreso; las “nuevas” ventajas naturales; y, la alta rentabilidad y virtual seguro de cambio gratis que establecía la convertibilidad sobre las deudas, sumada a la libertad de remitir utilidades al exterior.

¹⁷ Los trabajos utilizados para la confección de esta reseña fueron: Bonvecchi y Porta (2003), Damill (2000), Heymann y Kosacoff (2000), Fanelli (1998), Kulfas y Schorr (2001) y Neffa (2005).

En este contexto, el principal elemento constitutivo del nuevo paradigma fue la puesta en marcha del régimen de convertibilidad de la moneda. La lógica de funcionamiento de dicho régimen implicaba que, en condiciones de déficit en la cuenta corriente del Balance de Pagos –rasgo habitual argentino durante los noventa– la creación de dinero dependía del saldo de la cuenta capital. Si el resultado de ésta era mayor al déficit en cuenta corriente, crecían las reservas, se expandía la cantidad de dinero primario y –vía multiplicador de los depósitos– los créditos. Se creaban entonces las condiciones potenciales para ingresar en una fase virtuosa de aumento de la producción y el empleo. Por otra parte, bajo esta regla, el eventual déficit fiscal que pudiera presentarse sólo debía ser financiado colocando instrumentos de deuda pública. Es decir que, para que la economía se expandiera era crucial que existiera un ingreso de capital que superase el déficit de la cuenta corriente, ya sea bajo la forma de inversión de riesgo o en instrumentos de deuda pública y privada.

Uno de los principales objetivos que se encontraban detrás del Plan de Convertibilidad era el de frenar el aumento persistente de los precios. Si bien dicho objetivo se logró, la inflación no cayó automáticamente, sino que arrastró un alto componente de inercia de la década pasada, razón por la cual los precios crecieron más que en el mundo y en forma despareja. Esto llevó a una apreciación del tipo de cambio y a una distorsión de los precios relativos de las importaciones en relación a los productos nacionales, y de los sectores transables respecto a los de los no transables. La combinación de este fenómeno con la apertura comercial tendió, por lo tanto, a estimular el desarrollo de los servicios en detrimento de las industrias manufactureras (las cuales se enfrentaron rápidamente con la competencia de los productos importados).

Esquemáticamente, el período durante el cual rigió esta regla monetaria puede dividirse en cuatro sub-períodos, los cuales se corresponden con las distintas fases del ciclo económico que atravesó la Argentina en dichos años.

Período 1991-1994

Esta sería la “época de oro” de la convertibilidad. Para entenderla, debe tenerse en cuenta el favorable contexto internacional en el que se desarrolló: descenso significativo en las tasas internacionales de interés, aumento de los precios de exportación del país, incremento importante en los niveles de producción y comercio mundial y interés creciente de los mercados internacionales de capital por los países emergentes. Paralelamente, el país encaró una mayor apertura e integración tanto financiera como comercial con el resto del mundo. En este marco, concretada una fuerte reducción y estabilización de la inflación, se produjo una importante entrada de capitales que se canalizaron principalmente al proceso de privatizaciones y concesiones de empresas y activos estatales.

En estas condiciones, el tipo de cambio real se apreció significativamente. Si bien ello no impidió un incremento en el valor de las exportaciones, las importaciones lo hicieron a un ritmo muy superior, facilitadas por la mencionada apreciación, pero también por la reducción de barreras arancelarias y por el aumento significativo de la demanda interna. De esta forma, la balanza comercial pasó de un superávit en 1991 a registrar déficit sistemáticos y crecientes.

En el plano bancario y financiero, se concretó un fuerte incremento de depósitos y créditos, pero –al mismo tiempo– empezó a observarse que los depósitos en dólares eran los de mayor crecimiento y que, la abrumadora mayoría de los préstamos se concedían en esa moneda, aún aquellos que estaban fondeados con depósitos en pesos. Esta dinámica bancaria y financiera habría de convertirse en una fuente gravitante de inconsistencia en el plano macro y microeconómico.

Respecto a la situación de pagos externos, dado que el ingreso de capitales superaba al déficit de cuenta corriente, la autoridad monetaria pudo acumular reservas y sostener así el círculo virtuoso al que se hizo referencia anteriormente respecto a la lógica de funcionamiento de la convertibilidad. Sin embargo, dado que el cierre de la brecha se produjo con financiamiento externo, el régimen comenzaba a exhibir una de sus mayores debilidades: la dinámica de endeudamiento externo del país.

La fuente de crecimiento principal del período provino de la demanda interna (aumento del gasto en consumo e inversión). En cambio, el aumento de las exportaciones alcanzó un ritmo semejante al del PBI, y –en consecuencia– su contribución al crecimiento no mostró un cambio de importancia.

Año 1995

A fines de 1994 se desata la crisis financiera mexicana y el *contagio* se extiende hasta el tercer trimestre de 1995. Sin embargo, desde unos meses antes, comenzaron a registrarse algunos cambios en el escenario internacional y regional que habrían de afectar negativa y positivamente el desempeño de la economía nacional: a principios de 1994, la política monetaria de la Reserva Federal de los Estados Unidos cambió de signo, elevando la tasa de interés del 3 al 5,5%, lo que puso freno al flujo de capitales hacia países emergentes al hacer menos atractivas las inversiones hacia esas zonas; en lo que respecta al ámbito regional, la consolidación del Mercosur y la implementación del plan real en Brasil en junio de 1994 significaron un salto abrupto en las exportaciones hacia dicho país.

En este marco, el efecto contagio provocó una fuerte salida de depósitos del sistema bancario, una paralela contracción de los préstamos y una fuerte fuga de capitales, y el PBI cayó un 3%. De esta forma, las fuentes de crecimiento cambiaron de signo: la demanda interna jugó un papel contractivo al tiempo que las cuentas externas jugaron un papel expansivo, debido a la sustitución de importaciones y –principalmente– a las exportaciones.

Las cuentas fiscales acusaron el impacto de la crisis: el gasto primario disminuyó, pero los pagos por intereses aumentaron significativamente por el triple efecto del aumento de la deuda iniciada con el plan de convertibilidad, el alza de las tasas internacionales de interés y el de la prima de riesgo país.

La rápida salida de la crisis, renovó el optimismo de buena parte de los agentes económicos. La hipótesis subyacente en el diagnóstico oficial se basaba en la supuesta consolidación de un círculo virtuoso basado en la estabilidad macroeconómica y en incrementos sostenidos de la productividad. Así, la credibilidad en la vigencia de las normas impuestas por la convertibilidad y la maduración de los efectos de las reformas estructurales implementadas habrían inducido una asignación eficiente de recursos y la plena explotación de las capacidades productivas. La desaceleración del crecimiento sería sólo coyuntural –producto de la absorción del *shock* financiero externo– y, en adelante, la expansión del nivel de actividad sería liderada por las exportaciones.

Esa rápida salida, sin embargo, habría oscurecido también la presencia y persistencia de varios problemas: alta vulnerabilidad a cambios en los flujos externos de capital, fragilidad del sistema financiero, dependencia de las exportaciones a Brasil, déficit en las cuentas públicas, y servicios de deuda en alarmante aumento.

Período 1996-1998

Esta nueva fase comienza con una nueva disminución en las tasas de interés internacionales, producto de un nuevo cambio en la orientación de política monetaria de la Reserva Federal norteamericana. Dicha circunstancia permitió que los mercados de capital volvieran a mirar las alternativas de inversión existentes en los países emergentes.

En el caso de Argentina, los flujos de inversión extranjera directa entre 1996 y 1998 mostraron un incremento del 90% respecto al período 1992-1995, y se concentraron en el sector minero, los servicios financieros y comerciales y la industria manufacturera. La acumulación de reservas también fue significativamente superior a la del período anterior. Este renovado e incrementado flujo de capitales impulsó una nueva etapa de significativa expansión del PBI, motorizada por el aumento de la demanda interna, pero con mayor importancia de las exportaciones, las cuales se vieron favorecidas por: la maduración de las transformaciones organizativas y tecnológicas en la producción agrícola, la valorización de importantes recursos energéticos, los avances en el proceso de integración en el Mercosur, la regionalización del complejo productivo automotriz, la potencia de la demanda interna de Brasil y las ganancias de productividad alcanzadas en algunos sectores industriales.

Pese a este aumento en las exportaciones, la balanza comercial mostró un creciente deterioro, debido a una nueva fase de apreciación real del tipo de cambio, un descenso importante en los precios de exportación y un ritmo más lento de la producción y el comercio mundial, sacudidos por las derivaciones de las sucesivas crisis asiáticas y, sobre el final, del *default* ruso. A este déficit en el balance comercial, se agregó un fuerte quebranto en la cuentas de servicios reales y –especialmente– financieros, como resultado del aumento del stock de deuda (derivado de los desequilibrios externos y el crecimiento del déficit fiscal), el incremento de los pagos externos por utilidades y dividendos y la elevación de la prima de riesgo país.

Además, aunque el PBI real mostró un importante crecimiento, los pagos netos a factores del exterior fueron contractivos y crecientes. Estos desempeños determinaron que el Ingreso Bruto Nacional exhibiera un descenso. Y aunque el consumo perdió participación en el PBI, esa disminución fue menor que la del ingreso, motivo por el cual los niveles de ahorro nacional se redujeron y, por ende, se requirió un flujo mayor de ahorro externo para financiar un proceso de inversión que creció más que el PBI.

Paralelamente, las cuentas públicas sufrieron un marcado deterioro, debido principalmente al fuerte aumento de los pagos de intereses de la deuda externa, las transferencias a las provincias y la caída en los ingresos por privatizaciones, concesiones y ventas de activos públicos.

Período 1998-2001

Las sucesivas crisis asiáticas desatadas durante 1997 no afectaron de manera significativa el desempeño de la economía argentina, en lo referido a los niveles de actividad, empleo y exportaciones. No obstante, el desempeño de las variables fiscales, financieras y bancarias comenzaba a exhibir signos de una rápida acumulación de desequilibrios y presiones.

Estas señales se habrían potenciado con la devaluación y anuncio de *default* de Rusia en agosto de 1998, lo cual habría producido un súbito incremento de la aversión al riesgo por parte de los inversores en los mercados internacionales de capital y, por ende, también en las tasas de interés y las primas de riesgo para la mayor parte de los países emergentes. A este contexto adverso en el plano financiero se le adicionó el impacto negativo de la recesión que comenzaba a evidenciar la economía brasileña y la aceleración del deterioro del nivel de precios de los productos de exportación de la Argentina.

Una sucesión de *shocks* (revaluación del dólar respecto a las demás monedas “duras”, consiguiente pérdida de competitividad de la Argentina y devaluación de Brasil en 1999) aceleró el proceso. Además, pese a que la tasa de interés internacional empezó a disminuir a partir de 2000 luego de continuas reducción en la tasa de interés de la Reserva Federal norteamericana, la Argentina se vio severamente perjudicada por un alza persistente en la prima de riesgo país que más que neutralizó la mencionada baja.

Dada la apreciación real del tipo de cambio y considerando que el régimen de convertibilidad impedía una corrección del atraso cambiario a través de modificación nominal de la paridad cambiaria, el ajuste se procesó mediante una recesión prolongada, deflación de precios y salarios y aumento del desempleo. Esta severa modalidad de ajuste puso en duda la propia sustentabilidad política y social del modelo.

La brutal compresión del nivel de actividad y de las importaciones hizo posible, en un contexto en el cual los servicios reales y financieros no mostraron una contracción, que el déficit en cuenta corriente disminuyera fuertemente, reduciendo así las necesidades de financiamiento externo.

Sin embargo, la fuerte y prolongada reducción en el nivel de actividad y su interacción con el incremento de la conflictividad social y política (aumento del desempleo, caída de los salarios reales, renuncia del vicepresidente, debilitamiento del apoyo de la coalición política gobernante, disputas con las provincias, estrepitosa derrota legislativa del oficialismo en las elecciones legislativas) habrían de influir negativamente sobre el desempeño de las variables fiscales y financieras.

En cuanto al desempeño fiscal, los gastos totales se elevaron durante 1999 y 2000 empujados, básicamente, por el peso creciente del pago de intereses de la deuda externa pública. Ya en 2001, la caída del gasto primario (reducción de salarios públicos y jubilaciones y política de "déficit cero") más que compensó un nuevo aumento en la carga de intereses. Como resultado de estos movimientos, el déficit global del sector público no financiero creció sistemáticamente desde 1998, alcanzando en 2001 un valor que más que duplicaba el desequilibrio registrado a comienzos de la recesión.

En estas condiciones, a partir de marzo de 2001, se inicia un proceso de violenta reducción de los depósitos y fuga de capitales, al cual se sumó el hecho de que el FMI, luego del fracaso de la política de déficit cero, anunció que no iba a desembolsar el tramo de crédito comprometido en el programa acordado en agosto de ese año. Frente a este panorama, en diciembre de 2001 se pusieron en vigencia los límites al movimiento del dinero bancario y controles a la salida de capitales, y hacia enero de 2002 se declaró la cesación de pagos de la deuda externa y se dejó flotar la moneda, tocando así su fin el régimen de convertibilidad.

2.2. CONTEXTO NORMATIVO

De acuerdo a los trabajos consultados, a lo largo de los noventa se llevaron a cabo reformas parciales sobre la mayor parte de las instituciones y normas del derecho del trabajo y de la seguridad social, orientadas siempre en la dirección de la flexibilización, re-regulación en beneficio de los empleadores, debilitamiento del poder sindical y reducción de los costos laborales directos e indirectos.

Siguiendo a Neffa (2005), los principales cambios pueden sintetizarse en cinco grandes aspectos:

Derecho Individual del Trabajo

Durante los noventa, se dictaron una serie de normas para reducir los costos laborales, entre las cuales se incluyen: la prolongación del período de prueba, la inclusión de distintas modalidades precarias de contratación (modalidades laborales promovidas y contratos de pasantía y aprendizaje), la reducción –y en algunos casos eliminación– de contribuciones patronales y personales al sistema de seguridad social, la autorización de intermediarios privados en el mercado laboral y la estimulación de sistemas de tercerización, subcontratación y esternalización de la fuerza de trabajo.

Paralelamente, se instauraron una serie de medidas tendientes a flexibilizar el uso de la fuerza de trabajo, entre las cuales pueden destacarse: *la extensión del tiempo de trabajo* mediante un uso abusivo del período de prueba, el fraccionamiento de las vacaciones, la autorización para trabajar domingos y feriados sin considerarse como horas extras en ciertas actividades, y la ampliación del número máximo de horas extraordinarias a realizar en un día; *el estancamiento de las remuneraciones* mediante la eliminación de la indexación periódica en función de la inflación, la interrupción de la vigencia de la Ley de Salario Mínimo Vital y Móvil, y el fraccionamiento y retraso del sueldo anual complementario; *la intensificación del uso de la mano de obra en los procesos productivos*, mediante la eliminación de las restricciones a la movilidad entre distintas áreas y la rotación entre puestos de trabajo; y *la disminución de la protección contra despidos*, mediante la reducción del período de preaviso, de los montos de indemnización y la eliminación de ciertos requisitos administrativos que eran necesarios para hacer despidos colectivos.

Derecho Colectivo

A lo largo de este período, se intentó descentralizar los convenios colectivos desde la rama hacia la firma o el establecimiento, donde la correlación de fuerzas era sistemáticamente más favorable a los empleadores, aunque no se alcanzaron todos los objetivos buscados.

Al margen de esto, los convenios colectivos firmados durante los noventa debieron ajustarse a las normas legales menos favorables al trabajador que implicaron las reformas adoptadas. En este sentido, debieron incorporar las cláusulas referentes al incremento de la productividad como condición necesaria para el aumento de salarios, a la aceptación de la introducción de nuevas tecnologías y formas de organización del trabajo y a la flexibilización del contrato de trabajo.

Además, se facilitó la distinción entre PyMES y el resto de las empresas, con el objeto de permitir a los empleadores de las PyMES la posibilidad de instaurar la disponibilidad colectiva y de modificar hacia abajo los derechos de indemnización, jornada, descansos, vacaciones y aguinaldo.

Sistema de Seguridad Social

En estos años, se creó un sistema dual de seguridad social, en el cual coexistían el sistema estatal tradicional de reparto y un sistema privado de capitalización (compuesto por las AFJPs y ARTs).

Paralelamente, las obras sociales sindicales fueron acumulando significativos déficits, debiendo disminuir la cantidad y calidad de los servicios prestados.

Sistema de Control

Las posibilidades de inspección y control de las disposiciones legales, a cargo de los servicios competentes del Ministerio de Trabajo de la Nación y los organismos provinciales fue discontinua y cada vez más deficiente, debido a la reducción del número de inspectores, sus bajos niveles de remuneraciones, los escasos medios de transporte o recursos para desplazarse y su insuficiente nivel de formación.

Acción del Estado

De acuerdo a este autor, el cambio institucional más importante se refiere a la reducción de las atribuciones y espacio de acción del Estado, el cual puso el acento en las políticas pasivas de empleo y en los subsidios de carácter alimentario a grandes grupos de sectores sociales en dificultad, dejando de lado el tradicional carácter “protector” del derecho laboral que en caso de duda daba la razón a los asalariados. Incluso se afirma que, en algunos casos, el Estado

asumió de manera explícita los intereses de la parte empleadora, aduciendo su capacidad de crear o mantener empleos y su papel protagónico en el crecimiento económico.

Esta breve descripción de los principales cambios que se operaron en la normativa laboral permite contar con una imagen más detallada acerca de cual fue el contexto en el cual se desenvolvió el mercado de trabajo, en el período de análisis que abarca la presente investigación.

Como se verá en los próximos capítulos, esta contextualización macroeconómica y normativa se constituyó en un punto ineludible y de suma importancia en el desarrollo de la presente investigación.

3. PERÍODO DE CONVERTIBILIDAD

En las dos secciones anteriores se presentó el marco teórico desde el cual se abordó la investigación, y el contexto en el cual se desenvolvió su objeto de estudio, es decir, el mercado de trabajo.

En esta sección se desarrollará el objetivo principal de esta investigación: analizar el impacto que tuvieron los cambios en la estructura productiva argentina durante los noventa sobre el mercado laboral. Para ello, se trabajó con la hipótesis de que el nuevo paradigma de política económica instaurado a principios de dicha década tendió a profundizar la HE de la economía argentina. Como se vio en la sección 1, la economía argentina era señalada en la mayoría de los escritos a este respecto como la excepción dentro del ámbito latinoamericano debido a su mayor grado de homogeneidad tanto económico como social. Los cambios operados a partir de los últimos años de la década de los setenta y exacerbados con el modelo de convertibilidad habrían, sin embargo, acercado notablemente la realidad argentina a la de sus economías vecinas.

Tomando como punto de partida este postulado, se analizó el impacto que dicha heterogenización habría tenido sobre el mercado de trabajo. Este análisis se llevó a cabo a través de la contrastación de dos hipótesis acerca de los efectos que esta HE podría haber tenido sobre el mercado laboral de acuerdo a las perspectivas teóricas detalladas en la sección 1.

La primer hipótesis sostiene que un proceso de crecimiento que tienda a profundizar la HE se caracterizará por tener una traducción muy pobre en términos de empleo, siendo que el mismo estará dinamizado por un pequeño conjunto de actividades modernas de escasa proyección al resto de la economía.

La segunda hipótesis sostiene que un proceso de crecimiento que tienda a profundizar la HE tenderá asimismo a conformar un mercado de trabajo segmentado, en el cual convivan ocupaciones de distintos grados de calidad de acuerdo a cual sea el sector de la economía en que puedan insertarse los trabajadores.

La contrastación de ambas hipótesis requirió, en primer lugar, caracterizar la estructura productiva y la estructura ocupacional de la Argentina durante los años en los que rigió el modelo de Convertibilidad, para luego poder cruzar ambos conjuntos de información y derivar de ello las conclusiones.

3.1. ESTRUCTURA PRODUCTIVA

3.1.1. Caracterización de la Estructura Productiva

En este apartado, se presenta la caracterización que se realizó de la estructura productiva argentina durante el período de Convertibilidad. Esta caracterización se orientó fundamentalmente a identificar dentro del entramado productivo, subconjuntos de ramas de actividad con diferentes grados de modernidad.

El primer paso para realizar tal caracterización consistió en elaborar una desagregación de ramas de actividad que fuese compatible con todas las fuentes de información utilizadas a lo largo de la investigación. Esta desagregación se asimila, a grandes rasgos, a aquella a dos dígitos del Clasificador Industrial Internacional Uniforme (revisión 3) de las Naciones Unidas, aunque se han debido reagrupar algunas ramas de actividad con el objeto de homogeneizar las distintas fuentes. La desagregación así obtenida cuenta con 50 ramas de actividad, de las cuales 4 se refieren a actividades primarias, 22 a industrias manufactureras y las restantes 24 a servicios.

Una vez definida la desagregación sectorial, se procedió a elaborar una serie de indicadores económicos para cada una de las 50 ramas de actividad, utilizando para ello datos provenientes de la Matriz Insumo Producto 1997 y el Censo Nacional Económico 1994. Estos indicadores fueron:

- El valor agregado por trabajador ocupado. (VATO)
- La participación de las exportaciones en las ventas totales. (PEVT)
- La participación de los insumos importados en los insumos totales. (PIT)
- El gasto de inversión en maquinarias y equipos por unidad de valor bruto de producción. (GIP)
- El coeficientes de requerimientos directos e indirectos de insumos. (CRDI)

En el ANEXO 1 se detallan los datos básicos utilizados para construir estos indicadores, así como la fuente utilizada y el valor arrojado por cada indicador en cada rama de actividad.

A los efectos de la caracterización de la estructura productiva, ésto se constituyó tan solo en un primer paso, dado que lo que interesa saber es la magnitud relativa que muestra cada indicador en una rama particular respecto a las restantes ramas. Por tal motivo, se confeccionaron índices de magnitud relativa respecto al total de la economía para cada uno de los indicadores.

Estos índices se muestran en el ANEXO 2, en el cuál las ramas han sido reordenadas descendentemente de acuerdo al índice de VATO, al interior de cada uno de los tres grandes sectores de actividad (primarias, secundarias y terciarias).

Del análisis de los datos presentados en el ANEXO 2, es posible destacar, en primer lugar, la gran dispersión del índice de VATO. Dicha dispersión da cuenta de una economía en la cual existen diferencias sectoriales marcadamente importantes, constituyéndose por consiguiente en un primer indicio acerca de la fuerte HE de la economía argentina. En efecto, el VATO puede utilizarse como un indicador *proxy* del grado de modernidad que muestran las distintas ramas de actividad. La teoría económica ha asimilado frecuentemente el progreso técnico y la modernización de la economía con el aumento de la productividad del trabajo. Si bien esto es materia de debate y está sujeto a numerosas críticas (así como también es cuestionable identificar como sinónimos la productividad del trabajo y el producto por trabajador), dada la información disponible para un trabajo de este tipo –en el cual se pretende analizar el agregado de la economía de forma desagregada– esta aproximación parece ser la más adecuada. Por tal motivo, a lo largo de esta investigación se utilizó el producto por trabajador como indicador del grado de modernidad de las distintas ramas de actividad que componen al entramado productivo.

Una primera aproximación para caracterizar a la economía podría constituirse, por lo tanto, en distinguir aquellas ramas de actividad que se encuentra por encima del valor 100 de las que se encuentra por debajo. Las primeras serían las más modernas mientras que las segundas las más atrasadas. Obrar así, sin embargo, implicaría desconocer la fuerte dispersión que se da en los tramos más altos del índice, y podría sesgar las conclusiones a las que se llegue. Por tal motivo, para caracterizar la estructura productiva se optó por identificar tres estratos de modernidad (productividad alta, media y baja), determinando para ello dos límites dentro de la distribución de ramas.

Dentro del estrato de productividad alta se incluyeron todas aquellas ramas cuyo VATO fuera del doble o más que el promedio de la economía (es decir, las que se encontraban por

encima del valor 200 del índice)¹⁸. En el estrato de productividad baja, en cambio, se incluyeron aquellas ramas de actividad cuyo VATO estaba un 20% por debajo del promedio de la economía¹⁹. Aquellas ramas que se encontraban entre ambos límites fueron incluidas en el estrato de productividad media.

Siguiendo este procedimiento, las ramas incluidas en cada estrato de modernidad están detalladas en el Cuadro 3.1. Allí se ha separado además, aquellas ramas de actividad en las cuales tiene mayor presencia el sector público²⁰, dado que se consideró que su lógica de funcionamiento responde a factores diferentes de los que afectan el resto del entramado productivo.

¹⁸ La única excepción fue la rama Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques, la cual también se incluyó entre los sectores de mayor modernidad pese a que su productividad es un poco menor al doble del promedio. Sus características de producción hacen de este un sector paradigmático de lo que comúnmente se entiende por modernidad de la economía, y por lo tanto se decidió incluirlo en dicho estrato.

¹⁹ Como puede apreciarse, la definición de los límites no es simétrica, sino que la diferencia (positiva) respecto al promedio de la economía que se tiene en cuenta para incluir a un sector en el estrato de alta productividad es sustancialmente mayor a la diferencia (negativa) que se tiene en cuenta para incluir a un sector en el estrato de baja productividad. Proceder de esta forma, como ya se dijo, se orienta a minimizar el sesgo que puede implicar en la delimitación de los estratos el impacto que tienen las ramas de mayor productividad sobre el promedio de referencia utilizado.

²⁰ Dentro del sector público se incluyó a la totalidad de la rama enseñanza. Esto fue así dado que la enseñanza pública (que oscila en torno al 70% del producto total de esta rama) constituye un componente de suma importancia tanto en la generación total del producto del sector público como en su plantilla de empleados, pero en los primeros años del período no es posible distinguir desde EPH si los trabajadores de la rama pertenecen a establecimientos públicos o privados

Cuadro 3.1. Ramas incluidas en cada estrato de productividad

Industrias de Productividad Alta	{ Fabricación de: coque, prod. de la refinación del petróleo y combustible nuclear; sustancias y prod. químicos; prod. de tabaco; equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones; maquinaria de oficina, contabilidad e informática; metales comunes; y vehículos automotores, remolques y semirremolques.
Industrias de Productividad Media	{ Fabricación de: papel y de prod. de papel ; otros tipos de equipo de transporte; prod. de caucho y plástico; maquinaria y equipo n.c.p.; relojes e instrumentos médicos, ópticos y de precisión; prod. alimenticios y bebidas; prod. elaborados de metal (excepto maquinaria y equipo); maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p; prod. textiles; curtido y terminación de cueros; maletas, bolsos, y calzado; otros prod. minerales no metálicos; y actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones.
Industrias de Productividad Baja	{ Fabricación de: muebles; prod. de madera y corcho; prendas de vestir; terminación y teñido de pieles; e industrias manufactureras n.c.p.
Servicios de Productividad Alta	{ Actividades inmobiliarias; suministro de electricidad ,gas, vapor y agua caliente; captación , depuración y distribución de agua; correo y telecomunicaciones; transporte por vía aérea y vía acuática; intermediación financiera (excepto seguros y pensiones); y hoteles.
Servicios de Productividad Media	{ Actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas; financiamiento de planes de seguros y de pensiones (excepto planes de afiliación obligatoria); servicios empresariales; transporte por vía terrestre y por tuberías; actividades de transporte complementarias y auxiliares; actividades de agencia de viajes; actividades de asociaciones n.c.p; servicios sociales y de salud; construcción; y restaurantes.
Servicios de Productividad Baja	{ Comercio; eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento y actividades similares; servicio domestico; y otras actividades de servicio.
Sector Público	{ Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; enseñanza; y organizaciones extraterritoriales.
Actividades Primarias	{ Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos; silvicultura, extracción de madera y servicios conexos; pesca; y explotación de minas y canteras.

Queda claro que este criterio de clasificación –como cualquier otro– reviste un carácter sumamente arbitrario. Sin embargo, cabe aclarar que, en lo que respecta al estrato de mayor productividad (cuya delimitación es la más importante a los efectos de la presente investigación) las ramas que se incluyen coinciden casi exactamente con las que suelen integrar el conjunto de actividades más modernas de acuerdo a otro tipo de clasificaciones basadas, por ejemplo, en el contenido tecnológico de los productos²¹.

Otro rasgo que reviste suma importancia en la caracterización de las ramas que componen los distintos estratos de modernidad es la vinculación que muestran las mismas con el resto del entramado productivo y con la economía internacional. A este respecto, son ilustrativos los índices de comercio exterior (PEVT y PIT) y de requerimientos directos e indirectos de insumos que se incluyen en el ANEXO 2.

Allí puede verse, en primer lugar, que las actividades más modernas muestran, en general, una fuerte vinculación con el Resto del Mundo. Esto es particularmente intenso en el caso de las importaciones. En efecto, la mayor parte de las ramas que componen el estrato de mayor productividad (tanto industrial como de servicios) muestran un coeficiente de insumos importados sensiblemente mayor al del promedio de la economía. En lo que respecta a las exportaciones, en cambio, ya no es posible encontrar un comportamiento tan marcado, siendo que dentro de las industrias de alta productividad conviven ramas con importante orientación exportadora (como la industria automotriz y las tabacaleras) junto con ramas que

²¹ Al respecto, puede verse Pavit (1984) o OCDE (1994).

se orientan casi exclusivamente al mercado interno (tal es el caso de las industrias de equipos, aparatos y maquinarias).

En segundo lugar, puede verse que el estrato de mayor modernidad de la economía (fundamentalmente las ramas de servicios) muestran una vinculación muy acotada con el resto del entramado productivo. En este sentido, es posible observar que 6 de las 8 ramas que se incluyen en los servicios de alta productividad tienen coeficientes de requerimientos directos e indirectos de insumos sustancialmente menores al promedio de la economía.

En este punto cabe señalar que los indicadores analizados hasta el momento se refieren al año 1997. Tomar como punto de partida para la caracterización del entramado productivo al año 1997 tuvo un doble propósito. En primer lugar, el de aprovechar la gran disponibilidad de información que implica contar con una herramienta como la Matriz Insumo Producto. En segundo lugar, el de tomar como “ventana de observación” un año en el cual ya se habrían cristalizado los efectos más importantes de la serie de reformas estructurales encaradas al inicio de la década.

Destacados sucintamente los rasgos más salientes del entramado productivo, el paso siguiente de la investigación consistió en analizar el dinamismo mostrado por los diferentes estratos a lo largo del período bajo análisis.

3.1.2. Evolución de los estratos de Productividad

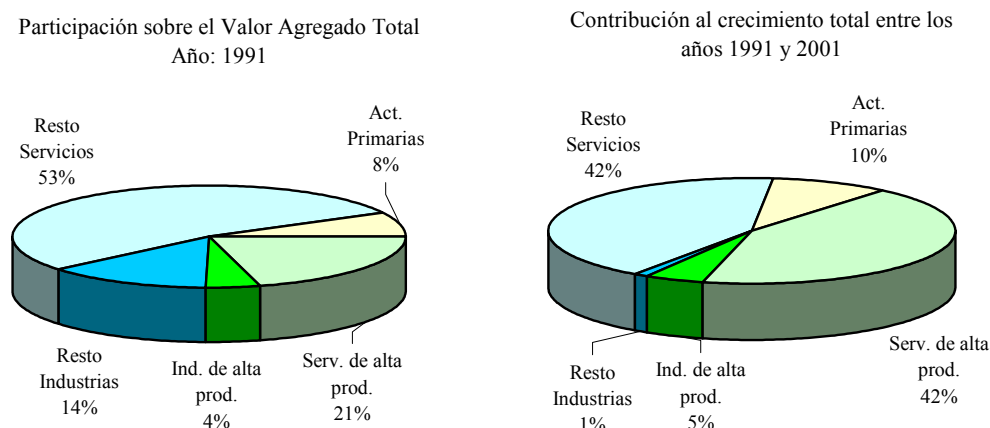
Para analizar el dinamismo de cada estrato durante el período y, en particular, su contribución al proceso de crecimiento observado entre puntas, fue necesario confeccionar series de producto desagregado sectorialmente que abarcasen la totalidad del período.

A tales efectos debieron ser empalmadas las series provistas por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales con bases 1986 y 1993, siendo que la primera abarca el período 1980-1996 y la segunda comienza recién en 1993 (llegando hasta la actualidad). Sin embargo, la menor desagregación sectorial de la base 1980 hizo imposible mantener la desagregación del entramado productivo en los ocho estratos definidos en el Cuadro 1, motivo por el cual debieron juntarse los estratos de productividad media y baja en un único estrato²². En esta sección, por lo tanto, se analizará comparativamente lo sucedido en los estratos de mayor modernidad y el resto de la economía. La información de base utilizada para la confección de los gráficos que se presentan se detalla en el ANEXO 3.

De acuerdo a la información así confeccionada, la importancia relativa de cada estrato al inicio del modelo de Convertibilidad y su contribución al crecimiento total observado entre puntas se expone en el Gráfico 3.1.

²² En el ANEXO METODOLÓGICO se explica con mayor detalle cual fue el procedimiento utilizado para realizar este empalme.

Gráfico 3.1. Importancia Relativa de los Estratos de Modernidad durante la Convertibilidad



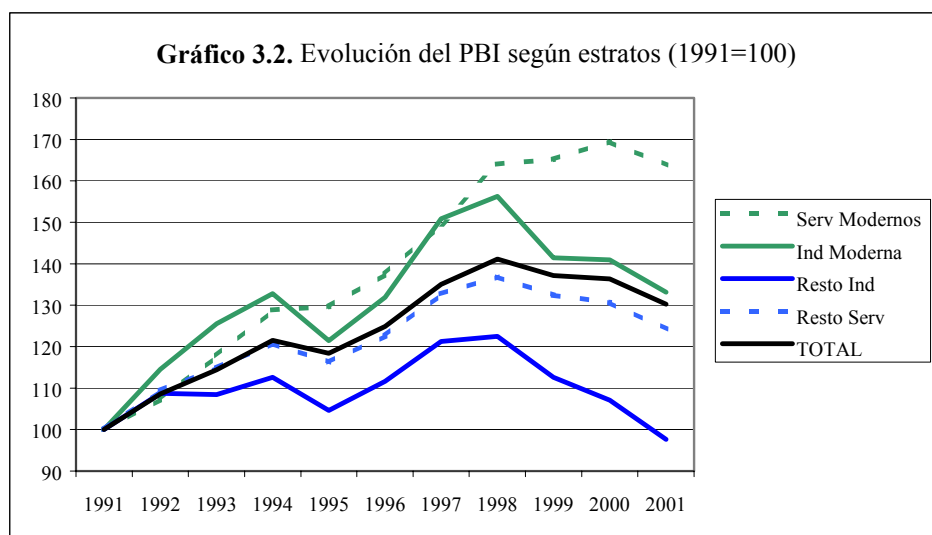
Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales

Como puede apreciarse, en el año 1991, el estrato de mayor productividad generaba la cuarta parte del producto total. Al interior del mismo, la importancia relativa de los servicios era ampliamente mayor a la de la industria.

Sin embargo, la participación de este estrato en el crecimiento registrado durante el período de convertibilidad es sensiblemente mayor. Del crecimiento total registrado entre los años 1991 y 2001²³ la **mitad** se explica exclusivamente por lo sucedido en el estrato de mayor productividad –fundamentalmente en los servicios.

En línea con estas evidencias, una mirada a la evolución del PBI según estratos, permite destacar también que, el sector más dinámico del período (los servicios de productividad alta) parecieran haber tenido un comportamiento desvinculado del ciclo económico, mostrando una clara tendencia siempre creciente, que sólo al final del período presenta una leve declinación.

²³ De acuerdo con el empalme de las series de PBI base 86' y 93' entre 1991 y 2001 el mismo habría crecido un 30%.



Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales

Como puede apreciarse en el Gráfico 3.2, son los estratos de alta productividad los que muestran el mayor dinamismo durante el período, con tasas de crecimiento marcadamente superiores al resto de los sectores.

A partir de las evidencias volcadas hasta este punto de la investigación, es posible afirmar que el crecimiento de los años noventa se corresponde perfectamente con la hipótesis de HE. Puede vislumbrarse un pequeño conjunto de actividades modernas (el estrato de productividad alta) que, pese a generar en 1991 la cuarta parte del producto agregado, explica por sí solo la mitad del crecimiento total, mostrando un dinamismo desvinculado del resto de la economía y creciente a lo largo de casi todo el período.

Hilando más fino, puede verse que son los servicios de alta productividad los responsables – casi totales– de dicho crecimiento, los cuales mostraron un dinamismo desvinculado del resto de la economía, y –como ya se dijo– se caracterizan por tener una proyección muy escasa al resto del entramado productivo.

3.2. MERCADO DE TRABAJO

3.2.1. Caracterización del Mercado de Trabajo

Caracterizada la estructura productiva y el dinamismo observado en los distintos estratos que la componen, el paso siguiente de la investigación consistió en caracterizar el mercado de trabajo para analizar luego la evolución en términos laborales de los diferentes estratos productivos.

Esta caracterización del mercado laboral se orientó principalmente a distinguir al interior del universo de ocupados situaciones diferenciadas en cuanto a la calidad de los trabajos. Una primera aproximación para caracterizar el mercado laboral consiste en analizar la evolución de las tasas básicas de actividad, empleo y desempleo. Sin embargo, un análisis de este tipo puede esconder situaciones disímiles que se den al interior del universo de ocupados. En efecto, durante el período bajo análisis el mercado laboral se deterioró sensiblemente, y este hecho pudo verse tanto en un crecimiento explosivo de las tasas de desempleo (incluso en años de fuerte crecimiento económico) como en un deterioro sistemático de la calidad de las ocupaciones.

Para delimitar los distintos segmentos de empleo, se tomaron como referencia ciertas categorías comúnmente utilizadas en la literatura. En primer lugar, se distinguió a las ocupaciones asalariadas de las no asalariadas. En segundo lugar, se diferenció al interior de cada una de ellas, subconjuntos con distintos atributos en cuanto a la calidad del trabajo y del vínculo laboral.

Las ocupaciones no asalariadas fueron divididas entre aquellas que comúnmente se identifican con la informalidad de la economía (esto es, trabajadores sin salario, patrones de microestablecimientos y cuentapropistas no calificados o de baja calificación), y aquellas que pertenecerían a la formalidad (incluyéndose aquí a los patrones de establecimientos de más de 5 trabajadores y a los cuentapropistas de calificación media o profesional).

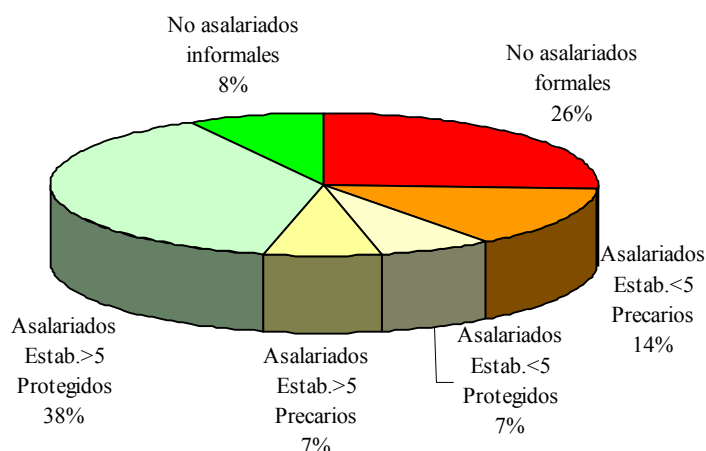
Al interior de las ocupaciones asalariadas –por su parte– se distinguió entre aquellos que trabajan en microestablecimientos y los que trabajan en establecimientos de más de 5 trabajadores, y en cada uno de ellos, se diferenciaron las ocupaciones protegidas y las desprotegidas²⁴.

La fuente de información utilizada fue la Encuesta Permanente de Hogares. Sin embargo, el universo utilizado no fue el total relevado por dicha encuesta, sino un conjunto acotado de aglomerados urbanos de los cuales se disponía con la información necesaria para la totalidad del período bajo estudio. Estos aglomerados (cuya población representa aproximadamente el 75% de la población total relevada por EPH) fueron: Gran Córdoba, Gran Buenos Aires, Gran La Plata, Gran Mendoza, Jujuy-Palpalá, Neuquén-Plottier, Río Gallegos, Salta, Santa Rosa-Toay y Gran Tucumán-Tafí Viejo.

Siguiendo esta caracterización, se confeccionaron una serie de cuadros en los que se detalla la cantidad de ocupados según segmento de empleo y estrato de productividad para cada uno de los años del período. Dicha información puede consultarse en el ANEXO 4.

De acuerdo a esta tipificación, el panorama en los 10 aglomerados urbanos al inicio del modelo de convertibilidad se muestra en el Gráfico 3.3

Gráfico 3.3. Segmentos de Empleo en los 10 Aglomerados - 1991

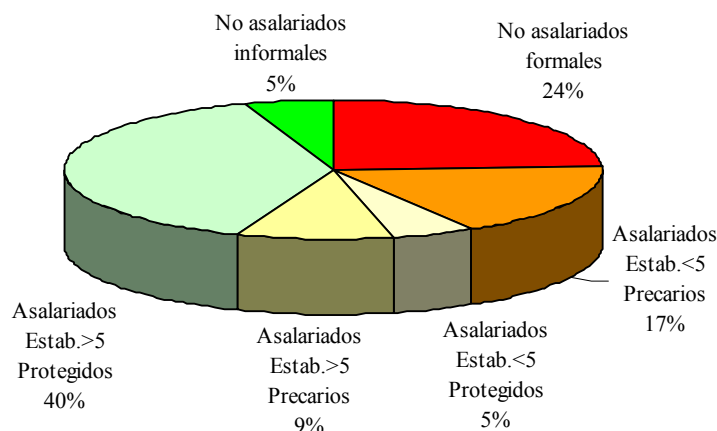


²⁴ La definición operativa utilizada para captar la protección/desprotección de las ocupaciones asalariadas fue la realización o no de descuentos jubilatorios por parte de sus empleadores.

Es interesante destacar tres cuestiones. En primer lugar, la fuerte importancia del sector tradicionalmente considerado como informal (es decir, los no asalariados informales, y los asalariados que trabajan en microestablecimientos). Como puede apreciarse, estos totalizaban en 1991 más del 45% de los trabajadores. En segundo lugar, la participación de los asalariados, los cuales representaban el 66% de los ocupados. Por último, el porcentaje de precarios, que ya en 1991 alcanzaban al 21% del total de ocupados.

Para el año 2001, la situación era la siguiente:

Gráfico 3.4. Segmentos de Empleo en los 10 Aglomerados - 2001

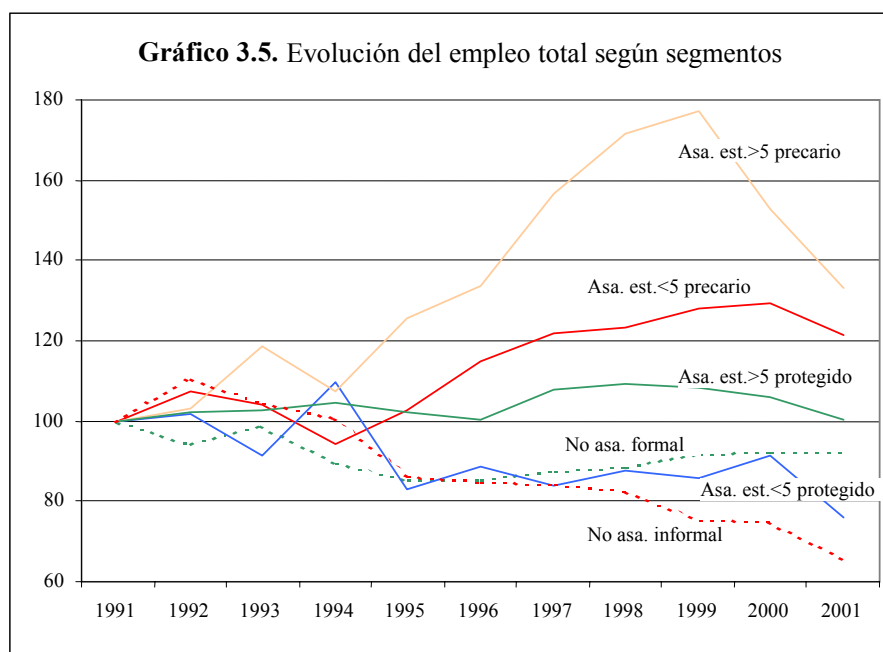


Comparando ambas gráficos, es posible adelantar algunas conclusiones respecto a las tendencias verificadas en el mercado de trabajo durante el período de convertibilidad. La primera –y tal vez más importante– es que ambas tortas (la de 1991 y la de 2001) se refieren a un universo total de ocupados casi igual. Es decir que, entre dichos años la ocupación en los 10 aglomerados considerados se mantuvo constante²⁵. En segundo lugar –pasando a analizar las composiciones de las tortas– puede destacarse que los segmentos que ganaron mayor participación fueron los de asalariados precarios (que pasaron del 22% al 26%), y que esto se dio principalmente a costa de las ocupaciones no asalariadas (que pasaron del 34% al 29%). El universo de asalariados protegidos, en cambio, mantuvo igual participación. Esto permitiría afirmar que durante los noventa se produjo un proceso de **asalarización precaria** del empleo.

3.2.2. Evolución de los Segmentos de Empleo

Un análisis más detallado de la evolución de la ocupación en los distintos segmentos de empleo a lo largo del período permite puntualizar mejor estos comportamientos diferenciados que ya era posible adelantar observando exclusivamente la composición del universo de ocupados en las puntas del período. En este sentido, en el Gráfico 3.5. se muestran índices de evolución con base en el año 1991 del empleo en cada segmento.

²⁵ En rigor, como puede verse en el ANEXO 4, cayó un 1%



Fuente: elaboración propia con datos de EPH, ondas octubre.

Como puede apreciarse, el segmento que mostró un mayor dinamismo fue el de los asalariados precarios en establecimientos de más de 5 trabajadores. Esto es particularmente intenso durante la recuperación posterior a la crisis del tequila. Sin embargo, la abrupta caída de este subconjunto, que puede verse en los últimos dos años del período, daría cuenta de la escasa calidad de este tipo de ocupaciones, las cuales por sus características intrínsecas son mucho más sensibles a la recesión económica.

Las ocupaciones protegidas, en cambio, muestran un saldo negativo durante el período, aunque su evolución reconoce diferencias sustanciales según se trate de microestablecimientos o establecimientos de más de 5 trabajadores. En el primer caso, puede apreciarse una tendencia claramente descendente durante todo el período, al tiempo que en el segundo existe un comportamiento más cíclico, que sin ser tan pronunciado como en el caso de las ocupaciones precarias, aumenta durante las expansiones ('91-'94 y '96-'98) y cae durante las recesiones ('94-'96 y '98-'01).

El comportamiento de los no asalariados informales es bastante particular. En efecto, lejos de mostrar el comportamiento contracíclico que comúnmente se le asigna en la literatura, se muestra como un expulsor neto de empleo durante casi todos los años del período y se constituye en el subuniverso de peor desempeño.

3.2.3. Estratos de productividad y Segmentos de Empleo

Caracterizada la estructura productiva y el mercado de empleo, se procedió a contrastar las hipótesis de trabajo planteadas.

Según se vio en el apartado 3.1.2., es posible postular que el modelo instaurado durante los noventa tendió a profundizar la HE, dado que su crecimiento estuvo motorizado por un pequeño conjunto de ramas modernas con escasa proyección al resto de la economía. A continuación se muestra cual fue el aporte de nuevas ocupaciones que realizó cada uno de los estratos de productividad durante el período:

Cuadro 3.2. Variación de ocupados según estratos de productividad
10 Aglomerados

Estrato de productividad	Oct. 1991	Oct. 2001	Variación 91-01
Industria Alta Ptd.	177.951	157.987	-11%
Servicios Alta Ptd.	296.102	264.142	-11%
Industria Media Ptd.	787.747	552.418	-30%
Servicios Media Ptd.	1.737.508	2.004.483	15%
Industria Baja Ptd.	319.892	147.072	-54%
Servicios Baja Ptd.	1.766.600	1.766.062	0%
Sector Público	739.321	868.699	17%
Total	5.827.112	5.762.864	-1%

Fuente: Elaboración propia con datos de EPH

Nota: En 2001, no se incluyen planes de empleo

Como puede apreciarse, tanto las industrias como los servicios de mayor productividad muestran una variación negativa entre los años 1991 y 2001 para el conjunto de aglomerados urbanos utilizados en esta parte de la investigación. Además, cabe destacar, que en el caso de los servicios modernos, fue en los primeros años del período el momento en que perdieron la mayor cantidad de empleados.

En suma puede afirmarse, entonces, que el motor de la economía durante los noventa fue uno de escasa o nula generación directa e indirecta de empleos.

En línea con lo planteado hasta el momento, la dinámica de los noventa podría resumirse como sigue. En los primeros años del período, la economía profundizó una serie de reformas estructurales que ya había empezado a encarar con anterioridad, pero que habían sido parcialmente detenidas con el regreso de la democracia.

Esta serie de reformas implicó un fuerte crecimiento en un conjunto particular de ramas de actividad del entramado productivo. El crecimiento de estas ramas –especialmente durante los primeros años del modelo– estuvo acompañado de reducciones sistemáticas en los planteles de ocupados. Estas reducciones implicaron un “efecto multiplicador” en la entrada de inactivos al mercado de trabajo, ya que muchos de los miembros de los hogares cuyo jefe pertenecía a estos nuevos desocupados, debieron salir a buscar trabajo para poder mantener los niveles de ingresos familiares. Esto, sumado al tradicional efecto “aliento” que genera la reactivación económica, hizo que la oferta de trabajo creciera abruptamente. Sin embargo, el proceso de crecimiento que estaba en marcha, era uno de muy escasa generación de empleos directos e indirectos. Por tal motivo, una parte importante de los nuevos oferentes de trabajo no pudo insertarse en el aparato productivo nacional y pasó a engrosar las filas –crecientes– de desempleados.

Estas evidencias permiten afirmar, por lo tanto, que la profundización de la HE formaría parte importante en la explicación de la pobre reacción que tuvo el crecimiento económico en términos de empleo durante el período de Convertibilidad. Queda pendiente entonces analizar si la mencionada heterogeneización de la estructura productiva puede coadyuvar en la explicación de la extensión de formas precarias de empleo (segunda hipótesis de trabajo).

Con este objetivo, se realizaron una serie de cruzamientos de información entre los estratos de productividad y los segmentos de empleo, tendientes a contrastar dos elementos que

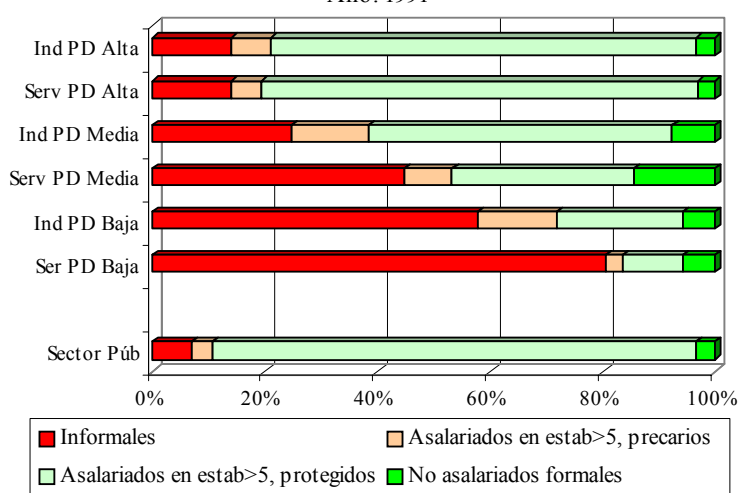
debieran verificarse si la HE se hubiese constituido también en un factor determinante de la segmentación del mercado laboral:

- i. La existencia de una vinculación entre los estratos de productividad y la concentración de ocupaciones de determinada calidad en los mismo;
- ii. La existencia de una tendencia hacia la profundización de dicha vinculación durante el desenvolvimiento del modelo.

Para analizar ambos puntos, se confeccionaron una serie de tabulados con datos de empleo desagregados tanto por la calidad de los mismos (segmentos) como por estrato de modernidad al cual pertenecían. A partir de dicha información, la cual puede encontrarse en el ANEXO 5, se confeccionaron los gráficos y cuadros que se presentan a continuación.

En el Gráfico 3.6 se muestra la participación que tuvo cada segmento de empleo en el total de ocupados de cada uno de los estratos de productividad en el año 1991.

Gráfico 3.6. Distribución de las ocupaciones según estrato
Año: 1991

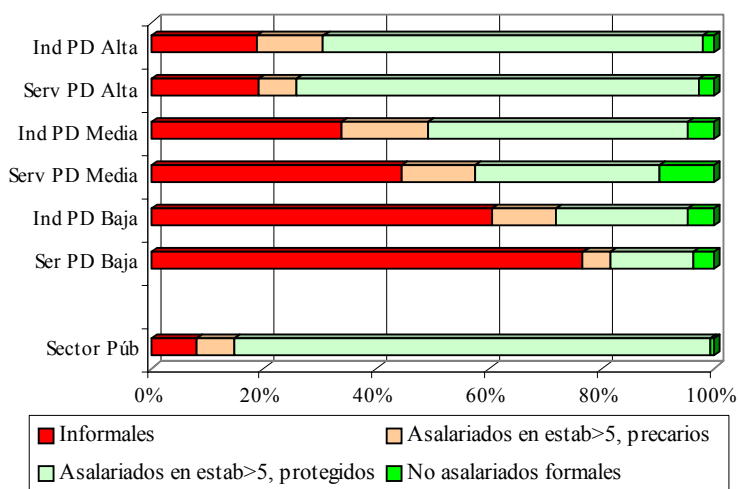


Como puede apreciarse, existe una correlación bastante clara entre los estratos de modernidad y el tipo de ocupaciones que en ellos prevalece. Mientras que en los estratos de mayor productividad, el conjunto de asalariados protegidos en establecimientos de más de 5 trabajadores y cuentapropistas formales representan al 80% de los ocupados, en los de productividad baja no alcanzan más del 25%. A la inversa, en los estratos de productividad baja, las ocupaciones informales y precarias llegan a alcanzar más del 70% del total, al tiempo que en los estratos de mayor productividad no llegan al 20%.

Paralelamente –como era de esperar– en el sector público casi la totalidad de los empleos son asalariados protegidos en establecimientos de más de 5 trabajadores.

Sin embargo, esta clara correlación que puede observarse al iniciarse el período de convertibilidad, lejos de profundizarse durante el transcurso del mismo, se empieza a desdibujar, dando cuenta de un fenómeno de precarización de las ocupaciones que pareciera haber golpeado con la misma intensidad a todos los estratos del entramado productivo. Esto puede verse cuando se analiza la situación en el año 2001:

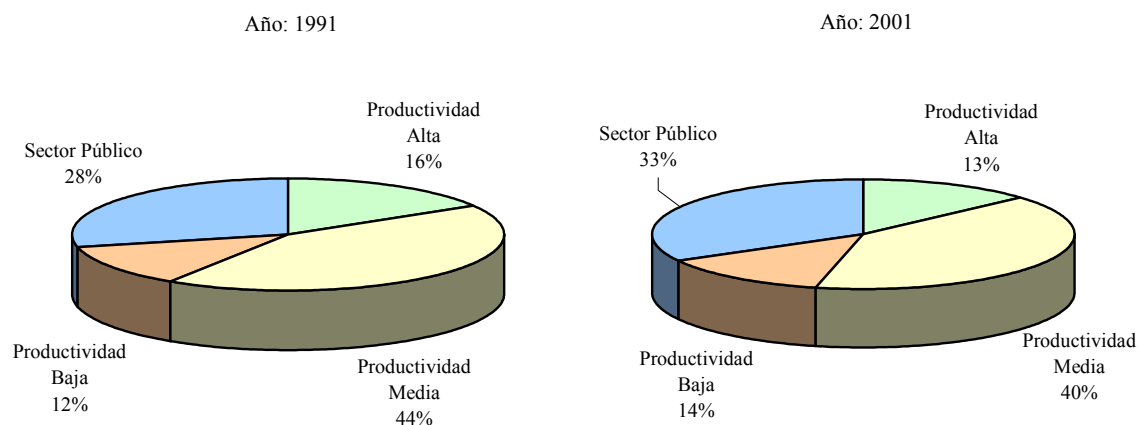
Gráfico 3.7. Distribución de las ocupaciones según estrato
Año: 2001



Hacia el final de la convertibilidad, puede verse como las ocupaciones informales y precarias ganaron terreno en la totalidad de los estratos productivos, y aquellos de mayor productividad, lejos de ser la excepción, fueron en los que más aumentó su participación relativa.

Esto, sin embargo, podría responder a diversos factores que no necesariamente estarían refutando la hipótesis según la cual la heterogenización contribuyó a segmentar el mercado de trabajo. Para arrojar un poco de luz sobre esta cuestión se consideró conveniente analizar la concentración de las ocupaciones de mayor y menor calidad al inicio y cierre del período.

Gráfico 3.8. Distribución de los Asalariados Protegidos en Establecimientos de más de 5 trabajadores según estratos de productividad



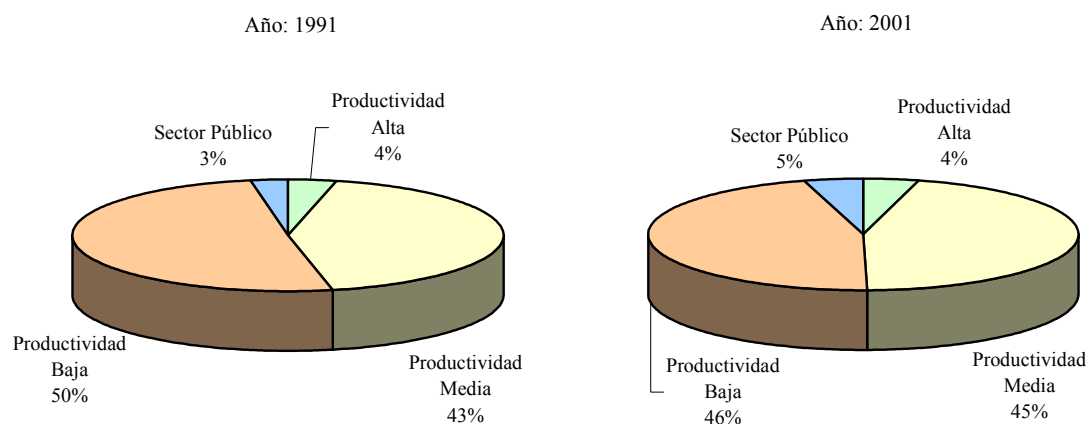
Fuente: elaboración propia con datos de EPH, ondas octubre

En el Gráfico 3.8 puede verse donde se concentraban las ocupaciones de mayor calidad en el año 1991, y cual era la situación hacia el 2001. Si la heterogenización estructural hubiese

contribuido a la segmentación del mercado de trabajo, cabría esperar que este tipo de ocupaciones hubiesen tendido a concentrarse en los estratos de mayor productividad. Sin embargo, no es esto lo que se observa; de hecho, el grupo de actividades dinámicas pierde peso relativo en la distribución del total de asalariados protegidos en establecimientos de más de 5 trabajadores.

Del otro lado, para que la hipótesis fuese cierta, las ocupaciones de menor calidad (en este caso, se toman la totalidad de ocupaciones asalariadas precarias) debieran tener que tender a concentrarse en los estratos de menor productividad. Sin embargo, esto tampoco se verifica:

Gráfico 3.9. Distribución de los Asalariados Precarios según estratos de productividad



Fuente: elaboración propia con datos de EPH, ondas octubre

Como puede apreciarse en el Gráfico 3.9, las ocupaciones precarias, en lugar de tender a concentrarse en el estrato de menor productividad, aumentaron su participación en el estrato de productividad media y en el sector público.

En síntesis, de acuerdo a los datos presentados en esta sección podría concluirse que la extensión de empleos de baja calidad verificada en el transcurso de los años noventa, no pareciera explicarse por la particular configuración productiva que dinamizó el proceso de crecimiento de esos años. Estas formas precarias de empleo se habrían difundido por toda la economía, y su difusión pareciera ser una consecuencia del desenvolvimiento político más que del económico. La retracción del Estado como regulador de las relaciones entre trabajador y empleador –a la que se hizo mención en la segunda sección de este informe– aparecería como uno de los principales factores detrás de esta nueva realidad²⁶.

Contrastadas las dos hipótesis que se habían planteado al inicio de esta sección, se prosiguió a analizar con más detalle cual fue la evolución de las distintas formas de empleo en los diferentes estratos durante el período de convertibilidad, a los efectos de identificar contrastes y continuidades con el período que se inició luego del abandono de esta regla monetaria (sección 4).

²⁶ Un análisis más detallado de este punto puede encontrarse en Lindenboim, Serino y González, 2000.

Para este análisis se confeccionaron una serie de cuadros en los cuales se presentan las variaciones absolutas y relativas de los subuniversos de ocupados (según estrato de modernidad y segmento de empleo) entre las puntas del período como así también, entre los años de crecimiento económico y recesión:

Cuadro 3.3. Incrementos de la cantidad de ocupados según estrato de productividad y segmento de empleo.
Octubre 1991-Octubre 2001 - 10 Aglomerados

Estrato de productividad	Segmento de empleo						Total	Diferencia % respecto 1991	
	no asalariados informales	asalariados en microest. precarios	asalariados en microest. protegido	asalariados en estab.>5 precario	asalariados en estab.>5 protegido	no asalariado formales			
Industria Alta Ptd.	7.754	-326	-2.946	6.418	-28.102	-2.762	-19.964	-11%	-0,3%
Servicios Alta Ptd.	-1.936	11.976	-1.015	2.164	-41.377	-1.771	-31.960	-11%	-0,5%
Industria Media Ptd.	3.891	-7.988	-17.448	-19.891	-163.481	-30.412	-235.329	-30%	-4,0%
Servicios Media Ptd.	60.654	76.011	-25.525	114.076	96.068	-54.309	266.975	15%	4,6%
Industria Baja Ptd.	-59.127	-24.171	-11.335	-31.862	-33.053	-13.273	-172.820	-54%	-3,0%
Servicios Baja Ptd.	-144.266	111.955	-35.812	32.910	73.103	-38.429	-538	0%	0,0%
Sector Público	13.545	5.972	-1.579	30.370	100.067	-18.997	129.379	17%	2,2%
Total	-119.485	173.429	-95.660	134.186	3.226	-159.954	-64.258	-1,1%	
Dif. % respecto 1991	-8% -2,1%	21% 3,0%	-12% -1,6%	33% 2,3%	0% 0,1%	-34% -2,7%	-1,1%		

Fuente: Elaboración propia con datos de EPH

Nota: En 2001, no se incluyen los planes de empleo.

En el Cuadro 3.2, se presentan las variaciones observadas en los distintos universos de ocupados entre los años de inicio y fin de la convertibilidad. Además de los valores absolutos, se incluyen en los márgenes dos filas y dos columnas. En cada caso, las primeras deben interpretarse como el cambio porcentual que representa la variación del subuniverso respectivo respecto a su cantidad en 1991; la segunda, en cambio, es el porcentaje que dicha variación representa respecto al **total** de ocupados en 1991²⁷.

La inclusión de estas filas y columnas en los márgenes permite vislumbrar fácilmente cual fue el dinamismo de cada subconjunto durante el período y cual fue el impacto de dicho dinamismo en el panorama total de ocupados.

Los guarismos del Cuadro 3 arrojan nueva luz sobre las conclusiones a las que se había arribado en las secciones anteriores. En primer lugar, puede verse que los únicos segmentos que presentan un crecimiento en el número de ocupados son los correspondientes a trabajadores asalariados precarios. Tanto en microestablecimiento como en establecimientos de más de 5 trabajadores, puede observarse un importante aumento de los mismos (de menor intensidad en los primeros, pero con más impacto dado su mayor tamaño relativo). Sin embargo, mientras que el crecimiento de los asalariados precarios en microestablecimientos se da principalmente en los servicios de baja productividad, el de aquellos en establecimientos medianos y grandes se concentra mayoritariamente en los servicios de productividad media.

²⁷ Esto quiere decir que, por ejemplo, la caída de casi 20.000 ocupados en las industrias de alta productividad significa una disminución del 11% en dicho subconjunto, y representa una caída del 0,3% en el total de ocupados de 1991.

En segundo lugar, es interesante destacar que la llamativa constancia del número de asalariados protegidos en establecimientos de más de 5 trabajadores está íntimamente relacionada con lo sucedido en el sector público. De hecho es en este sector donde los mismos crecen con mayor intensidad, contrarestando así las fuertes caídas que se observan en el estrato más moderno de la economía y en las restantes ramas industriales. Si se excluyese del análisis al sector público, este tipo de ocupaciones también mostrarían un saldo negativo durante el período.

Por último, cabe señalar que la enorme destrucción de empleos no asalariados se concentra mayoritariamente en los estratos de productividad media (en el caso de los formales) y baja (en el caso de los informales).

Las variaciones observadas en el cuadro anterior se refieren a la totalidad del período durante el cual rigió la convertibilidad. Sin embargo, para lograr una mayor comprensión del mismo es conveniente distinguir a su interior, al menos dos momentos que –de acuerdo a la contextualización macroeconómica realizada en la sección 2– reconocen características marcadamente disímiles: los años de auge (1991-1998) y los de declinación (1998-2001).

Cuadro 3.4. Incrementos de la cantidad de ocupados según estrato de productividad y segmento de empleo.
Octubre 1991-Octubre 1998 - 10 Aglomerados

Estrato de productividad	Segmento de empleo						Total	Diferencia % respecto 1991	
	no asalariados informales	asalariados en microest. precarios	asalariados en microest. protegido	asalariados en estab.>5 precario	asalariados en estab.>5 protegido	no asalariado formales			
Industria Alta Ptd.	6.153	-4.404	-5.912	10.242	8.386	6.644	21.109	12%	0,4%
Servicios Alta Ptd.	-108	5.953	577	6.735	-23.041	-2.740	-12.624	-4%	-0,2%
Industria Media Ptd.	13.832	-3.282	-16.683	-16.531	-102.435	-29.469	-154.567	-20%	-2,7%
Servicios Media Ptd.	-34.948	83.096	15.479	183.605	206.593	13.658	467.482	27%	8,0%
Industria Baja Ptd.	-68.291	-5.489	-13.812	-13.996	-17.733	-15.841	-135.163	-42%	-2,3%
Servicios Baja Ptd.	-101.860	104.445	-22.664	43.726	65.636	-36.550	52.733	3%	0,9%
Sector Público	8.701	6.154	-6.213	77.213	69.943	-17.268	138.529	19%	2,4%
Total	-176.521	186.471	-49.227	290.993	207.349	-81.567	377.498	6,5%	
Dif % respecto 1991	-12%	23%	-6%	72%	9%	-17%	6,5%		
	-3,0%	3,2%	-0,8%	5,0%	3,6%	-1,4%			

Fuente: Elaboración propia con datos de EPH

A lo largo de los años de crecimiento de la convertibilidad, el empleo en los 10 aglomerados también creció aunque a un ritmo muy lento (debe recordarse que durante este mismo período, el producto se incrementó en un 40%, lo cual da cuenta de una elasticidad producto empleo extremadamente baja, en el orden de 0,16%).

En líneas generales, este aumento en las ocupaciones fue el resultado de fuertes incrementos en los servicios de productividad media y –en menor medida– en el sector público, los cuales lograron más que compensar las caídas que se registraron en las industrias de productividad media y baja.

En cuanto al tipo de ocupaciones, el mayor incremento provino de las asalariadas precarias (en microestablecimientos, y –especialmente– en establecimientos de más de 5 trabajadores).

Sin embargo, durante este lapso también fue importante el *aporte* de las ocupaciones asalariadas protegidas en establecimientos de más de 5 trabajadores.

Pese a que a partir del año 1998, la evolución del PBI quebró su tendencia e ingresó en un período recesivo, el nivel de ocupación siguió en aumento hasta 1999 y recién a partir de dicho año comenzó a caer, primero levemente y luego de forma abrupta. Tal fue la caída de los últimos años del modelo de convertibilidad, que la evolución (negativa) observada entre 1998 y 2001 revirtió el incremento de los años de auge, concluyendo así los años del modelo con el saldo negativo que se mostrara en el Cuadro 3.3.

Cuadro 3.5. Incrementos de la cantidad de ocupados según estrato de productividad y segmento de empleo.
Octubre 1998-Octubre 2001 - 10 Aglomerados

Estrato de productividad	Segmento de empleo						Total	Diferencia % respecto 1998	
	no asalariados informales	asalariados en microest. precarios	asalariados en microest. protegido	asalariados en estab.>5 precario	asalariados en estab.>5 protegido	no asalariado formales			
Industria Alta Ptd.	1.601	4.077	2.965	-3.823	-36.488	-9.406	-41.073	-21%	-0,7%
Servicios Alta Ptd.	-1.828	6.023	-1.592	-4.571	-18.336	968	-19.336	-7%	-0,3%
Industria Media Ptd.	-9.942	-4.706	-765	-3.360	-61.045	-943	-80.762	-13%	-1,3%
Servicios Media Ptd.	95.601	-7.084	-41.004	-69.528	-110.525	-67.967	-200.507	-9%	-3,2%
Industria Baja Ptd.	9.164	-18.682	2.477	-17.865	-15.320	2.568	-37.658	-20%	-0,6%
Servicios Baja Ptd.	-42.406	7.511	-13.148	-10.815	7.467	-1.879	-53.271	-3%	-0,9%
Sector Público	4.844	-182	4.634	-46.843	30.125	-1.729	-9.150	-1%	-0,1%
Total	57.036	-13.043	-46.433	-156.807	-204.122	-78.387	-441.756		-7,1%
Dif. % respecto 1998	4% 0,9%	-1% -0,2%	-5% -0,7%	-23% -2,5%	-8% -3,3%	-20% -1,3%	-7,1%		

Fuente: Elaboración propia con datos de EPH

Nota: En 2001, no se incluyen planes de empleo

Como puede apreciarse en el Cuadro 3.4, entre 1998 y 2001, la totalidad de los estratos de productividad se constituyeron en expulsores netos de empleo. Paralelamente, el único tipo de ocupaciones que no mostró un saldo negativo fue el de las no asalariadas informales. Interesa señalar, además, que el 85% de los empleos perdidos durante estos años se registró en los establecimientos de más de 5 trabajadores, siendo los asalariados protegidos en los servicios de productividad media los más afectados.

4. PERÍODO DE POS-CONVERTIBILIDAD

Al plantearse esta investigación, se postuló que los cambios registrados en la estructura productiva del país reconocían lógicas diferentes a lo largo del período de análisis, según se tratase de los años en que rigió el plan de convertibilidad (1991-2001) o los años posteriores a su abandono (2002-2005), y que por lo tanto, el análisis del impacto de estos cambios sobre el mercado laboral debía diferenciar ambos subperíodos.

El estudio de la bibliografía y el propio desenvolvimiento de la economía durante los últimos años pareciera apoyar fuertemente este postulado. En efecto, una vez que se abandonó el régimen cambiario de la convertibilidad, las dinámicas de crecimiento tanto del producto como de las ocupaciones empezaron a mostrar tendencias claramente diferentes a aquellas de la convertibilidad. A continuación se muestran estas diferencias, en primer lugar en la estructura productiva y, en segundo lugar, en el mercado de trabajo. Cabe aclarar que la disponibilidad de estadísticas ha hecho necesario limitar el análisis hasta el año 2004.

4.1. ESTRUCTURA PRODUCTIVA

4.1.1. Cambios en la Estructura Productiva

El abordaje de los cambios que significó el abandono del plan de convertibilidad y la posterior devaluación del peso sobre la estructura productiva se abordó en esta investigación desde dos frentes.

En primer lugar, en un trabajo conjunto con Alberto Müller, se ensayó una actualización de la matriz insumo producto para el año 2003²⁸. Este trabajo permitió, por un lado, contar con una estimación acerca de cual fue la magnitud del proceso de sustitución de importaciones al que habría dado lugar la devaluación desagregada sectorialmente, y por el otro lado, contar con estimaciones nuevas de los coeficientes de requerimientos directos e indirectos de insumos que tendrían los distintos sectores de actividad en este nuevo escenario.

En segundo lugar, recurriendo nuevamente a los datos de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, se analizó el dinamismo de los diferentes estratos de modernidad y su contribución al crecimiento económico observado entre 2002 y 2004.

a) Sustitución de Importaciones

A continuación se presentan los resultados más importantes del trabajo al que se hizo mención. En dicho trabajo, mediante técnicas de insumo producto, se estimó cual sería el monto esperado de importación de bienes intermedios que habría de verificarse en el año 2003 si se hubiesen mantenido constantes las relaciones intersectoriales vigentes en 1997.

De la comparación entre este vector de importaciones y el verdadero vector observado en el año 2003 se obtuvo una estimación de la sustitución de importaciones que se habría operado en cada una de las ramas de actividad. A nivel agregado de la economía, dicha sustitución habría alcanzado casi al 20% de las importaciones estimadas para el 2003²⁹.

Este hallazgo hizo necesario modificar la matriz insumo producto 1997 de modo tal que pudiera reflejar esta nueva realidad. En la medida que una gran cantidad de sectores

²⁸ Müller y Lavopa, 2005.

²⁹ Siguiendo la metodología descrita en el trabajo, se obtuvo que de haberse mantenido inalteradas las relaciones intersectoriales de la economía vigentes en 1997, en el año 2003 se deberían haber importado bienes para consumo intermedio por valor (a precios de 1997) de \$13.366 millones. Sin embargo, lo que se observó es que se importaron sólo \$10.840 millones. Este hecho, permitió concluir, por lo tanto, que entre 1997 y 2003, habría existido una sustitución de bienes importados por bienes producidos nacionalmente que rondaría en torno a los \$2.526 millones, o sea un 20% del total estimado.

nacionales ha modificado sus estructuras de costos, asignando una cantidad mayor de sus recursos a la compra de insumos nacionales (en lugar de importados) se verá incrementada la serie de demandas indirectas que desencadena una variación en la demanda final de cualquiera de estos sectores. Por tal motivo, los coeficientes de requerimientos directos e indirectos de insumos ya no serán los mismos que se utilizaron en la caracterización de la estructura productiva durante los años en que rigió el modelo de convertibilidad. En el ANEXO 1 se muestran dichos coeficientes corregidos para el período de pos convertibilidad. Como puede apreciarse allí, los valores son ahora mayores, dando cuenta de la nueva situación, en la cual será menor la porción de las demandas indirectas que se satisfarán desde el extranjero.

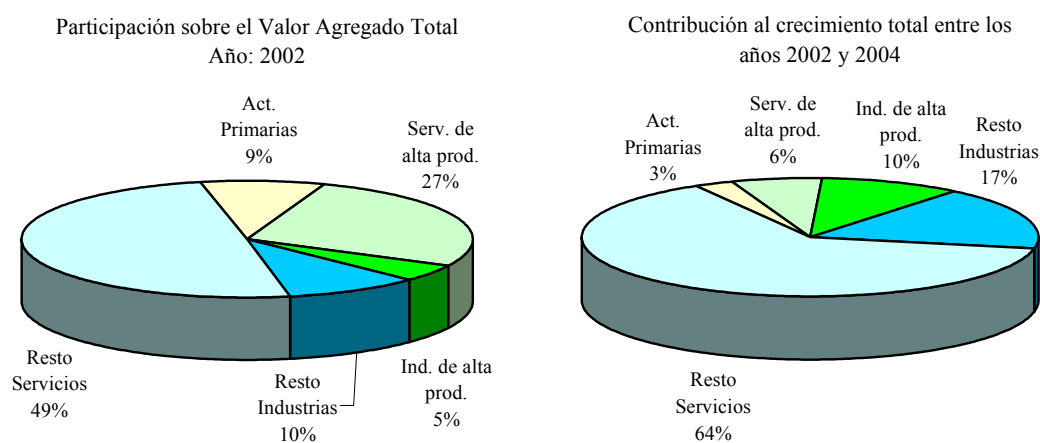
b) Evolución de los estratos de productividad

Para analizar la evolución de los estratos de productividad en el período de pos-convertibilidad, se utilizaron los datos respectivos del ANEXO 3.

De acuerdo a dichos datos, luego del abrupto desmoronamiento que significó la crisis 2001/2002, la economía argentina entró en un proceso de crecimiento que perdura hasta nuestro días. En este sentido, pudo verificarse entre 2002 y 2004 un crecimiento acumulado del Producto del 16%.

Aunque se trata de pocos años, el análisis de la contribución que tuvo cada estrato en el crecimiento total registrado, ha permitido identificar en este nuevo proceso algún rasgos particulares que contrastan fuertemente con lo ocurrido en el ciclo de crecimiento anterior. Los siguientes gráficos son ilustrativos a este respecto.

Gráfico 4.1. Importancia Relativa de los Estratos de Modernidad durante la Pos-Convertibilidad



Fuente: elaboración propia con datos de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales

Como puede apreciarse, la importancia del estrato de mayor productividad en el nuevo proceso de crecimiento es bastante modesto. En conjunto, las industrias y los servicios modernos sólo explican el 16% del crecimiento total. La mayor contribución al crecimiento está dada, en cambio, por los servicios de productividad media y baja, lo cual da cuenta de un proceso más homogéneo que aquel registrado durante la convertibilidad (dado que es éste el estrato de mayor tamaño relativo, generando en 2002 la mitad del Producto total).

Al margen de esto, interesa destacar el comportamiento mostrado por las industrias manufactureras. En franco contraste con lo ocurrido durante el período de convertibilidad, en el cual las industrias aportaron únicamente un 6% del crecimiento total, en este período las industrias explican más de la cuarta parte del mismo. Detrás de este renovado dinamismo parecieran estar jugando dos factores, uno de carácter coyuntural y el otro de índole más bien estructural: por un lado, la reactivación luego de cuatro años de recesión permitiría a las industrias aumentar fuertemente su producción sin necesidad de incurrir en grandes inversiones, mediante la utilización de la capacidad instalada que estaba ociosa. Este elemento coyuntural es probable que deje de actuar en los próximos años, planteando así un desafío a futuro al presente dinamismo de la industria³⁰. Por el otro lado, la modificación sustancial de los precios relativos internacionales operada a principios de 2002 habría desencadenado el incipiente proceso de sustitución de importaciones mencionado en el apartado anterior, el cual se habría constituido en uno de los motores principales del nuevo proceso de crecimiento.

Ahora bien, dado que el horizonte temporal del proceso de crecimiento en curso es bastante limitado (se trata –en definitiva– de sólo tres años) sería muy aventurado postular la existencia de un cambio en el patrón de crecimiento de la economía argentina. En todo caso, lo que sí puede afirmarse es que en los últimos años se ha verificado un quiebre respecto a una serie de tendencias que prevalecieron durante la convertibilidad. La más importante de ellas radica en el hecho de que ya no es posible identificar un pequeño grupo de ramas modernas desvinculadas del resto de la economía que sean el principal motor del crecimiento. Por el contrario, lo que se observa es un proceso más homogéneo, que pareciera estar afectando a la totalidad del entramado productivo. En este nuevo proceso revestiría vital importancia el fuerte dinamismo de las industrias manufactureras.

4.2. MERCADO DE TRABAJO

4.2.1. Evolución de los Segmentos de Empleo

El análisis del mercado de trabajo se encaró nuevamente realizando cruzamientos entre los datos de empleo según calidad y estrato de pertenencia. Sin embargo, el universo analizado no es estrictamente el mismo que el analizado durante el período de convertibilidad. Esto debió ser así dado que entre los años comprendidos en el período aquí analizado, se operó un cambio en la EPH³¹ y, para poder empalmar la información proveniente de la vieja encuesta y la nueva, fue necesario trabajar con la totalidad de aglomerados relevados (que en la nueva encuesta suman 28 aglomerados urbanos)³².

La evolución de los segmentos de empleo según estratos de productividad se presenta en el siguiente cuadro (la información de base utilizada puede consultarse en el ANEXO 6).

³⁰ Un análisis detallado acerca del grado de utilización de la capacidad instalada en las distintas ramas manufactureras puede encontrarse en Ministerio de Economía, 2004.

³¹ Una descripción acerca de estos cambios puede encontrarse en INDEC, 2003.

³² En el ANEXO METODOLÓGICO se explica cómo se realizó dicho empalme.

Cuadro 4.1. Incrementos de la cantidad de ocupados según estrato de productividad y segmento de empleo.

Mayo 2002-II trimestre 2004 - 28 Aglomerados

Estrato de productividad	Segmento de empleo						Total	Diferencia % respecto 2002	
	no asalariados informales	asalariados en microest. precarios	asalariados en microest. protegido	asalariados en estab.>5 precario	asalariados en estab.>5 protegido	no asalariado formales			
Industria Alta Ptd.	1.617	15.047	-5.852	2.283	20.561	-1.584	32.073	19%	0,4%
Servicios Alta Ptd.	-2.879	21.969	10.974	1.997	9.950	5.217	47.229	15%	0,7%
Industria Media Ptd.	-51.554	121.325	63.463	11.513	30.064	4.153	178.963	26%	2,5%
Servicios Media Ptd.	119.013	-16.723	-628	139.147	88.280	43.929	373.019	16%	5,2%
Industria Baja Ptd.	51.098	48.840	83.752	38.493	15.723	-4.318	233.589	149%	3,3%
Servicios Baja Ptd.	43.228	45.845	-37.384	42.967	44.454	-4.212	134.899	6%	1,9%
Sector Público	18.242	2.989	4.326	25.495	99.641	351	151.043	13%	2,1%
Total	178.766	239.293	118.652	261.895	308.673	43.536	1.150.815	16,1%	
Dif. % respecto 2002	10% 2,5%	20% 3,4%	10% 1,7%	45% 3,7%	11% 4,3%	11% 0,6%	16,1%		

Fuente: Elaboración propia con datos de EPH

Nota: No se incluyen planes de empleo.

El último paso de la investigación consistió en identificar los contrastes más importantes que pueden observarse entre los años de crecimiento del período de convertibilidad y los del período posterior a su abandono. Esto se logró mediante un estudio comparativo de los Cuadros 3.3 y 4.1³³.

El primer punto a destacar es la magnitud del crecimiento en el empleo. En el transcurso de los dos años analizados, la cantidad de ocupados se habría incrementado en un 16%, variación que iguala a la del producto durante el mismo período. Esto da cuenta de una elevadísima elasticidad empleo-producto (la cual sería casi igual a 1).

Sin embargo, debe tenerse en consideración, una vez más, que esta fuerte reacción del empleo al crecimiento económico presumiblemente está en gran parte influenciada por los altos niveles de capacidad instalada ociosa que dejaron los cuatro años recesivos que antecedieron al nuevo proceso de crecimiento.

Al margen de esto último, el crecimiento del empleo sigue siendo comparativamente mucho mayor que aquel registrado durante los años de convertibilidad (el cual –debe recordarse– también tuvo un fuerte componente de *reactivación* en sus primeros años). En este punto, pareciera tomar gran relevancia el tema central de esta investigación, es decir, la HE. En el proceso de crecimiento de los últimos años, a diferencia de aquel de los noventa, ya no es posible identificar un pequeño grupo de sectores dinámicos que monopolicen el crecimiento. El mismo se está dando de manera más uniforme, y su locomotora parecieran ser las industria manufactureras (en su conjunto), las cuales tienen un efecto derrame al resto de la economía mucho mayor al que pueden haber tenido el grupo de servicios modernos que dinamizaron el proceso de crecimiento de la convertibilidad.

³³ En esta comparación no se tuvieron en cuenta los valores absolutos de ambos cuadros dado que se refieren a universos diferentes (10 aglomerados y 28 aglomerados respectivamente).

Como puede verse, son las industrias las que muestran las mayores tasas de crecimiento en sus universos de ocupados. Esto es especialmente intenso en las industrias de baja productividad³⁴.

El segundo punto se refiere al tipo de ocupaciones que estuvo creciendo con mayor fuerza. En este caso se vislumbra una tendencia similar a la de los noventa, ya que el grupo más dinámico es el de los asalariados precarios. Como puede apreciarse, los asalariados precarios en microestablecimientos son el grupo de mayor crecimiento en las industrias de productividad media y alta, lo cual evidenciaría nuevamente que la extensión de este tipo de ocupaciones no es patrimonio exclusivo de las actividades más rezagadas de la economía. En los establecimientos de más de 5 trabajadores –en cambio– la mayor parte del incremento se concentró en los servicios de productividad media.

Por último, otro comportamiento interesante que puede verse es el de los asalariados protegidos en establecimientos de más de 5 trabajadores. A diferencia de lo sucedido durante la convertibilidad, es éste ahora el segmento que más contribuye al crecimiento total de las ocupaciones. En efecto, este tipo de ocupaciones crece en todos los estratos de productividad.

³⁴ Al interior de ellas, el mayor incremento se dio en la fabricación de prendas de vestir.

5. CONCLUSIONES

El principal objetivo que se había propuesto esta investigación era analizar el impacto que tuvieron las modificaciones operadas en el entramado productivo argentino durante los últimos tres lustros sobre el mercado laboral.

A tales efectos, se postuló que la serie de reformas económicas encaradas a principios de los años noventa, tendieron a profundizar un proceso de heterogenización de la estructura productiva, el cual pese a reconocer raíces más profundas –que se originan con la política económica de la última dictadura militar– fue exacerbado con la apertura económica indiscriminada, la desregulación financiera, el proceso de privatizaciones y la sobrevaluación de la moneda.

Partiendo de este postulado, se analizó cuales eran los principales efectos que, de acuerdo a la literatura especializada sobre el tema, podría tener un proceso de este tipo sobre el desempeño del mercado de trabajo. De dicho estudio pudieron derivarse dos hipótesis de trabajo. La primera sostenía que un proceso de crecimiento que tienda a profundizar la HE tendrá como correlato una generación muy pobre de nuevos empleos. La segunda, que un proceso de este tipo tenderá, asimismo, a formar un mercado de trabajo segmentado, en el cual convivan ocupaciones de diferente grado de calidad de acuerdo al sector de la economía en el cual se inserten los trabajadores.

Las evidencias volcadas a lo largo de esta investigación han permitido contrastar ambas hipótesis de trabajo, arribando a las siguientes conclusiones.

En primer lugar, pudo verificarse que el proceso de crecimiento económico de los años noventa efectivamente estuvo motorizado por un pequeño conjunto de ramas de actividad –constituido principalmente por los servicios públicos privatizados, los servicios financieros y las telecomunicaciones– de alta productividad y dinamismo, pero de muy escasa proyección en términos de empleo hacia el resto de la economía. Esto es así dado que dichas ramas se constituyeron en expulsoras netas de empleo durante el período, al tiempo que sus encadenamientos productivos hacia el resto de la economía (encadenamientos que podrían revertir el signo de la capacidad de estas ramas para generar empleos en la medida que las mismas arrastrasen la demanda de otros sectores y por lo tanto generasen indirectamente una gran cantidad de empleos) eran muy escasos.

Este hecho, permite aceptar la primera de las hipótesis planteadas, al tiempo que se constituye en un elemento de vital importancia al momento de explicar la reacción extremadamente baja del empleo frente al crecimiento económico, que pudo observarse en los años en que rigió el modelo de convertibilidad. Cabe recordar que, de acuerdo a la información confeccionada para esta investigación, la elasticidad empleo (urbano)-producto correspondiente al período 1991-2001 se habría ubicado en torno al 0,16%.

En segundo lugar, pudo verificarse una asociación muy fuerte entre la calidad de las ocupaciones y el sector de la economía en el cual se insertaban los trabajadores. En efecto, en los estratos más modernos de la economía se encontró que prevalecían las ocupaciones de mayor calidad (que en la tipología confeccionada para esta investigación están conformadas por los asalariados protegidos en establecimientos de más de 5 trabajadores y los no asalariados formales), al tiempo que en los estratos más rezagados, eran las ocupaciones de menor calidad las más extendidas (ocupaciones no asalariadas informales y asalariadas precarias).

Esta asociación, sin embargo, pudo verificarse ya en el primero de los años del período, lo cual estaría indicando que respondería a una tendencia estructural de más larga data en la

economía argentina, y no sería el resultado de las transformaciones observadas en el entramado productivo a lo largo de los años noventa.

Más aún, el análisis de los datos confeccionados para esta investigación permite afirmar que dicha correlación tan clara se va desdibujando a medida que transcurren los años de convertibilidad, lo cual estaría dando un claro indicio de que la fuerte extensión de ocupaciones de baja calidad durante los noventa afectó de manera transversal a la totalidad del entramado productivo y no fue un patrimonio exclusivo de las actividades más rezagadas de la economía. La explicación de este fenómeno, por lo tanto, debiera buscarse en el devenir político de aquellos años más que en las transformaciones productivas a las que dieron lugar las reformas económicas. En este sentido, es ilustrativo tener presente los cambios operados en la normativa laboral, cambios que apoyan fuertemente la tesis según la cual esta extensión de ocupaciones de baja calidad es el resultado de la retracción del Estado en la regulación de las relaciones laborales.

El segundo objetivo que se planteaba esta investigación era el de analizar comparativamente lo sucedido entre los años en los cuales rigió la regla monetaria de la Convertibilidad y los años posteriores a su abandono, con el propósito de identificar comportamientos diferenciados.

En este sentido, se postuló que los cambios registrados en la estructura productiva del país reconocían lógicas diferentes entre ambos períodos dado que la crisis de finales de 2001 y el consiguiente abandono del modelo de convertibilidad habrían originado un proceso de reconfiguración de la estructura productiva, con su respectivo correlato en el mercado laboral.

En el proceso de contrastación de esta última hipótesis se encontró que efectivamente la devaluación del peso argentino en enero de 2002 implicó cambios sustantivos en la evolución de los sectores que componen el entramado productivo nacional.

El nuevo proceso de crecimiento iniciado luego de dicho año encontraría uno de sus pilares en la sustitución de manufacturas importadas por producción nacional, lo cual habría dotado de un renovado impulso a las ramas industriales. En efecto, las mismas tuvieron una significativa contribución al crecimiento total registrado entre 2002 y 2004, hecho que contrasta fuertemente con lo sucedido durante el modelo de convertibilidad. Al margen de esto, en el nuevo proceso de crecimiento, a diferencia de aquel de los años noventa, ya no fue posible distinguir un pequeño conjunto de actividades modernas que expliquen la mayor parte del crecimiento, sino que el mismo se dio de manera mucho más homogénea, arrastrando a la totalidad de las ramas que componen el entramado productivo.

Este quiebre en la tendencia hacia la heterogenización estructural, habría tenido un claro reflejo en la evolución del mercado laboral durante esos años. De acuerdo a la información elaborada para esta investigación, la reacción del empleo al crecimiento económico fue en este caso sustancialmente mayor, alcanzando una elasticidad empleo (urbano)-producto en torno a la unidad. En este notable aumento del empleo han jugado un papel preponderante las industrias manufactureras.

Puede concluirse por lo tanto que la traducción en términos de empleo, del nuevo proceso de crecimiento ha sido mucho más favorable, dado que las ramas que lo motorizaron no sólo son más intensivas en el uso de mano de obra, sino que además –y más fundamental– tienen mayores efectos derrames sobre el resto del entramado productivo.

Sin embargo, el análisis del tipo de ocupaciones que se han estado generando durante estos años permite identificar una continuidad con las tendencias observadas durante el modelo de convertibilidad. En línea con lo sucedido durante aquellos años, el segmento de empleo

que ha mostrado el mayor dinamismo durante el período 2002-2004 siguió siendo el de las ocupaciones asalariadas precarias.

Siendo que este dinamismo de las ocupaciones precarias se dio en todos los estratos de modernidad del entramado productivo, este hecho permite apoyar nuevamente la tesis según la cual la extensión de ocupaciones precarias e informales escapa a razones puramente económicas (vg. los empleos de menor calidad se extienden en la medida que la población económicamente activa no puede insertarse en la modernidad de la economía), y se encuentra fuertemente ligada con razones de índole político-institucionales.

Por tal motivo, puede derivarse una última conclusión de la presente investigación. En la medida que la economía argentina siga creciendo dinamizada por los sectores que actualmente la dinamizan, es posible que se logren avances significativos en el objetivo de reducir las tasas de desempleo. Sin embargo, para resolver cabalmente los problemas de empleo que ha heredado la Argentina luego de 10 años de convertibilidad, será necesario contar con un rol más activo por parte del Estado en la regulación de las relaciones laborales, el cual se oriente activamente a disminuir los elevadísimos niveles de precariedad laboral vigentes.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Bonvecchi, H. y Porta, A. (2003): Las condiciones de consistencia micro/macroeconómica, CEPAL, Buenos Aires, Argentina.
- Candia, J. M. (2003): "Sector Informal ¿treinta años de un debate bizantino?", en Revista Pistas N°9, Instituto del Mundo del Trabajo, Marzo 2003, México.
- Damill, M. (2000): "El Balance de pagos y la deuda externa pública bajo la convertibilidad", en Boletín Techint N° 303, Buenos Aires.
- Espino Rabanal, J. (2001): "Dispersión salarial, Capital Humano y Segmentación laboral en Lima", Serie Investigaciones Breves N° 13, Pontífica Universidad Católica del Perú, Lima.
- Fanelli, J. M. (1998), "Estabilidad, reforma estructura y crecimiento: reflexiones sobre el régimen de Convertibilidad en la Argentina", en Series de Documentos de Economía N°8, Universidad de Palermo - CEDES, Buenos Aires.
- Gurrieri, A. y Sáinz, P. (2002): "Empleo y movilidad estructural. Trayectoria de un tema prebischiano", en Revista de la CEPAL, N°80, agosto 2003, Santiago.
- Heymann, D. y Kosacoff, B. (2000): "Introducción: comentarios generales sobre el comportamiento de la economía y temas abiertos al finalizar los noventa", en Heymann, Daniel y Kosacoff, Bernardo (editores), La Argentina en los noventa, Tomo I, EUDEBA, Buenos Aires.
- INDEC (1989): Censo Nacional Económico '85.Comercio y Servicios, total del país y jurisdicciones. Resultados definitivos. PARTE 1 y II, Buenos Aires.
- INDEC (1997): Censo Nacional Económico '94. Industria, Comercio, Servicios, Petróleo y gas, Otras explotaciones mineras e Intermediación Financiera. Resultados definitivos. Versión Revisada. Serie A - N° 1, Buenos Aires.
- INDEC (2003): "La nueva Encuesta Permanente de Hogares de Argentina", informe publicado en la página de internet del INDEC (www.indec.mecon.ar)
- Kulfas, M. y Schorr, M. (2001), "Evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los años noventa", en Revista Realidad Económica N° 176, IADE, Buenos Aires.
- Lindenboim J., SERINO L. y GONZÁLEZ M. (2000): "La precariedad como forma de exclusión", en Cuadernos del CEPED, N° 4, Parte 1, IIE-FCE-UBA; Buenos Aires
- Lindenboim, J. (1988): "En torno al concepto de microempresa", en Cuadernos del CEUR, N° 27, CEUR, Buenos Aires, Noviembre.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA (2004): "Utilización de Capacidad Instalada y Producción Industrial", en Nota de Coyuntura, Dirección Nacional de Coordinación de Políticas Macroeconómicas, Buenos Aires, Septiembre de 2004.
- Monza, A. (1999): "La evolución de la informalidad en el área metropolitana en los años noventa. Resultados e interrogantes" en Informalidad y exclusión social, ed. J. Carpio, E. Klein, e I. Novacovsky, Fondo de Cultura Económica, Siempre, OIT, Buenos Aires.
- Müller, A y Lavopa, A. (2005): "Devaluación y sustitución de importaciones en Argentina. Ensayo de actualización de la Matriz Insumo Producto al año 2003", en Documentos de Trabajo del CEPED, N° 5, CEPED, IIE-FCE-UBA, Buenos Aires.
- Neffa, J. (2005): "Empleo y derechos laborales", ponencia presentada en las Jornadas El Plan Fénix en vísperas del segundo centenario, Buenos Aires, 2 al 5 de agosto.

- OCDE (1994): Politiques Industrielles dans les Pays de L'OCDE. Tour d'horizon annuel 1994, Paris.
- Pavit, K.(1984): "Sectoral patterns of technical change: toward a taxonomy and a theory", en Research. Policy No. 13.
- Pinto, A. (1973): "Heterogeneidad estructural y modelos de desarrollo reciente de la América Latina", en Inflación: raíces estructurales, Fondo de Cultura Económica , México, D.F.
- Portes, A. (1999): "La Economía Informal y sus Paradojas", en Informalidad y exclusión social, ed. J. Carpio, E. Klein, e I. Novacovsky, Fondo de Cultura Económica, Siempre, OIT, Buenos Aires.
- PREALC (1978) Sector informal. Funcionamiento y políticas, PREALC, OIT, Santiago.
- Prebisch, R. (1949) "Crecimiento, desequilibrio y disparidades: interpretación del proceso de desarrollo económico", en Estudio económico de América Latina, CEPAL, Santiago (Documentos E/ CN.12 / 164 / Rev.1).
- Prebisch, R. (1949) El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas, E/CN. 12/89, CEPAL , Santiago.
- Prebisch, R. (1952) Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico, E/CN.12/221, CEPAL, México, D.F.
- Villarreal, J. (1999): "Estado del arte y derivaciones actuales sobre la informalidad", en Revista Lavboratorio N°3, Buenos Aires.

7. ANEXO METODOLÓGICO

Empalme Series Producto

La serie de producto desagregado por estratos de modernidad que se utilizó en esta investigación (ver Cuadro ANEXO 3) se confeccionó empalmando las series de producto con bases 1986 y 1993 de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

Dado que la desagregación sectorial de ambas series no era la misma –en particular, en la base 1986 los sectores productores de servicios tenían un nivel de desagregación mucho menor– el empalme se realizó a nivel de estratos. A tales efectos, se confeccionaron índices de evolución del producto a precios constantes de 1986 con base en 1993 para cada uno de los estratos, y se aplicó dicha evolución al valor correspondiente de la serie con base 1993.

Para los años 2003 y 2004 no se contó con la información de producto desagregada a dos dígitos del CIIU, y por lo tanto, la desagregación según estratos de modernidad debió realizarse recurriendo a otros indicadores de evolución de la producción. En este sentido, se utilizó el estimador mensual industrial (EMI), para estimar la evolución de las distintas ramas que componen cada uno de los estratos industriales, y obtener una estructura sectorial para ambos años. La estructura sectorial así obtenida fue aplicada al producto total de las industrias manufactureras y se obtuvo, de esta forma, la cuantía del producto industrial correspondiente a los diferentes estratos. En cuanto a los servicios y las actividades primarias, la desagregación publicada fue suficiente para realizar el reordenamiento por estratos de modernidad (cabe recordar que en estas series sólo se diferenció entre las actividades más modernas y el resto de la economía; es decir, no se hizo la distinción entre servicios o industrias de productividad media y baja).

Empalme EPH

Hacia mediados del año 2003 se operó un cambio en la metodología de relevamiento de la EPH, a partir del cual, la misma pasó de ser *puntual* a ser *continua*. Al margen de las cuestiones conceptuales y metodológicas que dicho cambio implicó, interesa destacar –a los efectos de esta investigación– que el universo captado se vio modificado con este cambio.

Por tal motivo, fue necesario realizar un empalme entre ambos conjuntos de información que permitiese la mayor comparabilidad posible, de manera tal que el análisis pudiese abarcar la totalidad del período.

Para los años 2002 y 2003 se contaba con información provista por la EPH puntual, mientras que, para el año 2004 –en cambio– los datos provenían de la EPH continua. Por consiguiente, para realizar el emplame se utilizó como punto de pivote a mayo de 2003, y los valores de 2004 se obtuvieron aplicándole a los datos puntuales de 2003 la evolución que mostró la EPH continua entre los segundos trimestres de los años 2003 y 2004³⁵.

El hecho de extrapolar hacia delante los datos de la EPH puntual (en lugar de llevar hacia atrás los de la EPH continua) tuvo como objetivo mantener el mayor grado de comparabilidad a lo largo de todo el período analizado (es decir, los años de convertibilidad y los años de pos-convertibilidad). Esta extrapolación se hizo para cada uno de los subuniversos conformados por el cruce entre segmentos de empleo y estratos de modernidad (por ejemplo, *no asalariados informales en los servicios de alta productividad*), y el total de ocupados se obtuvo como sumatoria.

³⁵ Los datos de la EPH continua para el segundo trimestre de 2003 al nivel de desagregación con el que se trabajó en esta investigación fueron suministrados por el INDEC.

8. ANEXO ESTADÍSTICO

Uno de los esfuerzos más importantes de esta investigación se orientó a recolectar, recopilar y procesar una gran cantidad de información proveniente de diversas fuentes, con el objeto de contar con el material estadístico necesario para la contrastación de las hipótesis de investigación planteadas.

A continuación, se presentan los cuadros que se elaboraron con dicha información.

ANEXO 1 *Datos Básicos e indicadores utilizados en la Caracterización de la Estructura Productiva*

ANEXO 2 *Índices Relativos utilizados en la Caracterización de la Estructura Productiva*

ANEXO 3 *Valor Agregado por conjuntos de estratos de modernidad - 1991-2004*

ANEXO 4 *Ocupados según segmentos de empleo y estratos de modernidad en los 10 Aglomerados Urbanos. Ondas Octubre. 1991-2001*

ANEXO 5 *Ocupados según segmentos de empleo y estratos de modernidad en los 28 Aglomerados Urbanos. Ondas Mayo/II trim. 2002-2004*

ANEXO 1. Datos Básicos e indicadores utilizados en la Caracterización de la Estructura Productiva

Fuente: Matriz Insumo Producto 1997

Ramas	Valor Bruto Producción	Valor Agregado	Consumo Intermedio	Exportaciones	Importaciones de insumos	Ocupación
			-Miles de pesos-			-puestos-
1 Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos.	23.853.502	13.396.705	9.965.061	2.926.843	496.448	937.183
2 Silvicultura, extracción de madera y servicios conexos	464.290	301.738	151.558	30.563	9.511	31.595
3 Pesca	978.466	484.888	441.116	707.724	21.582	18.175
4 Explotación de minas y canteras	9.047.263	6.200.893	2.738.277	2.311.456	191.644	45.352
5 Elaboración de productos alimenticios y bebidas	40.027.802	10.332.946	29.168.048	7.782.757	1.105.850	490.986
6 Elaboración de productos de tabaco	988.867	363.489	664.609	211.267	41.893	6.289
7 Fabricación de productos textiles	5.600.184	1.761.013	3.755.782	681.549	454.082	91.194
8 Fabricación de prendas de vestir; terminación y teñido de pieles.	3.775.263	1.462.908	2.272.364	174.078	282.123	123.321
9 Curtido y terminación de cueros; bolsos y calzado	3.622.396	1.323.820	2.257.545	1.104.480	174.517	76.087
10 Producción de madera y productos de madera, excepto muebles	2.343.281	947.210	1.340.645	99.106	115.137	97.266
11 Fabricación de papel y de productos de papel	3.596.818	1.062.775	2.456.755	290.292	398.432	33.878
12 Actividades de edición e impresión y grabaciones	5.059.702	2.339.601	2.580.008	118.263	496.167	76.635
13 Fabricación de coque, refinación del petróleo y combustible nuclear	6.164.339	1.155.570	4.937.826	873.894	519.115	9.461
14 Fabricación de sustancias y productos químicos	12.948.012	4.848.535	7.759.271	1.395.686	2.549.544	83.178
15 Fabricación de productos de caucho y plástico	7.628.425	2.731.889	4.684.871	496.956	1.036.467	102.175
16 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	3.756.496	1.764.319	1.918.831	134.199	197.267	122.958
17 Fabricación de metales comunes	6.557.710	2.168.029	4.284.100	1.125.440	910.719	56.255
18 Fabricación de productos de metal, excepto maquinaria y equipo	4.639.509	1.690.943	2.847.134	210.310	570.422	85.380
19 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	5.706.855	1.994.755	3.556.957	579.177	637.906	81.768
20 Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	302.786	129.164	164.517	29.716	112.300	3.121
21 Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	2.179.776	779.745	1.335.263	246.230	359.681	40.281
22 Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunic.	1.402.740	523.457	852.087	87.684	449.575	10.461
23 Fabricación de inst.s médicos, ópticos, de precisión y relojes	546.935	230.812	302.924	59.868	67.639	10.942
24 Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	10.265.200	2.823.647	7.138.097	2.901.611	2.994.319	89.343
25 Fabricación de otros tipos de equipo de transporte	736.310	384.772	311.112	138.547	91.566	13.895
26 Fabricación de muebles; industrias manufactureras n.c.p.	3.728.247	1.542.030	2.115.919	167.227	320.794	119.302
27 Suministro de electricidad, gas, vapor y agua caliente	9.088.346	3.914.808	5.077.400	11.270	324.856	51.314
28 Captación, depuración y distribución de agua	1.304.642	871.289	408.100	0	7.074	25.273
29 Construcción	30.289.062	14.816.626	14.982.996	7.860	812.110	977.390
30 Comercio	41.889.529	30.174.725	11.315.271	791.865	371.639	2.281.785
31 Hoteles	2.779.079	1.841.694	914.179	0	5.294	46.946
32 Restaurantes	9.623.350	4.079.237	5.448.549	0	21.165	271.396
33 Transporte por vía terrestre; Transporte por tuberías	17.270.393	10.889.034	5.216.258	1.051.764	195.836	627.241
34 Transporte por vía acuática	284.304	141.846	129.482	17.848	13.737	3.633
35 Transporte por vía aérea	1.681.225	756.744	737.730	69.431	293.282	11.085
36 Act. De transporte complementarias y auxiliares;	4.776.167	2.139.818	2.583.711	502.475	15.978	144.517
37 Correo y Telecomunicaciones	9.796.496	6.008.964	3.599.618	261.413	792.540	81.072
38 Intermediación Financiera, excepto seguros y de pensiones	11.964.219	8.140.441	3.539.649	76.715	55.670	136.722
39 Seguros y de pensiones, excepto seg. Soc. de afiliación obligatoria	3.393.504	1.504.547	1.731.299	2.122	283	80.657
40 Actividades inmobiliarias	35.871.997	32.453.891	2.924.240	0	15.010	55.987
41 Servicios empresariales	18.048.419	11.576.542	6.239.355	24.017	287.880	658.178
42 Adm. Pública y Defensa; Seg. Social de Afiliación Obligatoria	23.339.106	16.497.697	5.860.322	10.900	198.574	887.605
43 Enseñanza	13.310.040	11.768.878	1.322.392	0	7.558	1.062.714
44 Servicios sociales y de salud	16.955.514	10.199.216	6.056.732	0	68.678	651.377
45 Eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento	2.117.732	1.269.524	812.840	0	3.930	196.364
46 Actividades de asociaciones N.C.P	4.336.878	1.895.726	2.127.501	0	22.621	109.954
47 Actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas	2.649.026	1.338.374	1.156.149	19.008	142.106	65.555
48 Otras actividades de servicio	13.021.846	8.519.599	4.054.635	61.003	122.427	624.667
49 Hogares privados con servicios domestico	4.530.447	4.530.447	0	0	0	1.112.576
50 Organizaciones y órganos extraterritoriales						
Total	444.242.492	248.075.322	186.239.088	27.792.615	18.382.947	13.020.488

ANEXO I. Datos Básicos e indicadores utilizados en la Caracterización de la Est. Prod. (Cont.)

Fuente: MIP 1997

Fuente: Censo Nacional Económico '94

Ramas	Coef. de Requerimientos directos e indirectos de insumos		Valor Bruto Producción	Gasto en Maq. y Equipos
	1997	2003 (1)	-miles de pesos-	
1 Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos.	1,674	1,695	s/d	s/d
2 Silvicultura, extracción de madera y servicios conexos	1,474	1,499	s/d	s/d
3 Pesca	1,724	1,750	s/d	s/d
4 Explotación de minas y canteras	1,439	1,459	6.314.568	961.292
5 Elaboración de productos alimenticios y bebidas	2,217	2,271	23.896.450	812.605
6 Elaboración de productos de tabaco	2,046	2,087	2.341.563	30.856
7 Fabricación de productos textiles	2,087	1,988	3.643.051	131.103
8 Fabricación de prendas de vestir; terminación y teñido de pieles.	1,987	1,907	2.020.203	25.353
9 Curtido y terminación de cueros; bolsos y calzado	2,115	2,159	2.167.916	63.375
10 Producción de madera y productos de madera, excepto muebles	1,861	1,882	905.293	30.159
11 Fabricación de papel y de productos de papel	2,008	2,122	2.321.834	100.052
12 Actividades de edición e impresión y grabaciones	1,678	1,765	3.530.931	112.799
13 Fabricación de coque, refinación del petróleo y combustible nuclear	2,062	2,151	7.926.437	58.657
14 Fabricación de sustancias y productos químicos	1,649	1,733	9.713.198	359.433
15 Fabricación de productos de caucho y plástico	1,807	1,777	3.003.822	237.925
16 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	1,745	1,774	2.688.139	122.277
17 Fabricación de metales comunes	1,882	1,983	3.922.611	75.772
18 Fabricación de productos de metal, excepto maquinaria y equipo	1,844	1,954	3.504.322	86.555
19 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	1,893	2,007	4.284.200	80.707
20 Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	1,245	1,201	216.033	16.076
21 Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	1,768	1,850	1.889.673	51.574
22 Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunic.	1,458	1,809	1.737.301	34.433
23 Fabricación de inst.s médicos, ópticos, de precisión y relojes	1,714	1,817	472.708	7.915
24 Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	1,689	1,720	8.321.476	89.749
25 Fabricación de otros tipos de equipo de transporte	1,487	1,488	592.762	14.059
26 Fabricación de muebles; industrias manufactureras n.c.p.	1,835	1,813	1.361.838	27.042
27 Suministro de electricidad, gas, vapor y agua caliente	1,858	1,876	s/d	s/d
28 Captación, depuración y distribución de agua	1,499	1,511	s/d	s/d
29 Construcción	1,788	1,829	s/d	s/d
30 Comercio	1,385	1,396	27.258.092	647.576
31 Hoteles	1,544	1,552	1.031.214	40.416
32 Restaurantes	2,080	2,101	3.191.246	42.475
33 Transporte por vía terrestre; Transporte por tuberías	1,502	1,519	s/d	s/d
34 Transporte por vía acuática	1,681	1,694	s/d	s/d
35 Transporte por vía aérea	1,452	1,465	s/d	s/d
36 Act. De transporte complementarias y auxiliares;	1,782	1,793	3.080.052	31.357
37 Correo y Telecomunicaciones	1,426	1,472	s/d	s/d
38 Intermediación Financiera, excepto seguros y de pensiones	1,437	1,446	9.933.525	407.413
39 Seguros y de pensiones, excepto seg. Soc. de afiliación obligatoria	1,760	1,769	1.654.204	17.967
40 Actividades inmobiliarias	1,131	1,538	1.339.060	18.772
41 Servicios empresariales	1,522	1,134	7.997.212	95.543
42 Adm. Pública y Defensa; Seg. Social de Afiliación Obligatoria	1,383	1,389	s/d	s/d
43 Enseñanza	1,161	1,164	2.725.108	31.369
44 Servicios sociales y de salud	1,570	1,581	7.337.131	92.640
45 Eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento	1,608	1,616	561.308	19.618
46 Actividades de asociaciones N.C.P	1,769	1,786	2.156.540	16.718
47 Actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas	1,584	1,601	4.752.994	71.523
48 Otras actividades de servicio	1,469	1,483	926.104	12.516
49 Hogares privados con servicios domestico	1,000	1,000	s/d	s/d
50 Organizaciones y órganos extraterritoriales	1,000	1,000	s/d	s/d
Total	1,656	1,688	170.720.119	5.075.671

(1) Coeficiente obtenido de la Matriz Insumo Producto Actualizada al año 2003 de acuerdo a la metodología descrita en Müller y Lavopa (2005)

ANEXO I. Datos Básicos e indicadores utilizados en la Caracterización de la Est. Prod. (Cont.)

Ramas	VATO (1)	PEVT (1)	PIT (1)	GIP (2)
1 Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos.	14,3	12%	5%	s/d
2 Silvicultura, extracción de madera y servicios conexos	9,6	7%	6%	s/d
3 Pesca	26,7	72%	5%	s/d
4 Explotación de minas y canteras	136,7	26%	7%	15%
5 Elaboración de productos alimenticios y bebidas	21,0	19%	4%	3%
6 Elaboración de productos de tabaco	57,8	21%	6%	1%
7 Fabricación de productos textiles	19,3	12%	12%	4%
8 Fabricación de prendas de vestir; terminación y teñido de pieles.	11,9	5%	12%	1%
9 Curtido y terminación de cueros; bolsos y calzado	17,4	30%	8%	3%
10 Producción de madera y productos de madera, excepto muebles	9,7	4%	9%	3%
11 Fabricación de papel y de productos de papel	31,4	8%	16%	4%
12 Actividades de edición e impresión y grabaciones	30,5	2%	19%	3%
13 Fabricación de coque, refinación del petróleo y combustible nuclear	122,1	14%	11%	1%
14 Fabricación de sustancias y productos químicos	58,3	11%	33%	4%
15 Fabricación de productos de caucho y plástico	26,7	7%	22%	8%
16 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	14,3	4%	10%	5%
17 Fabricación de metales comunes	38,5	17%	21%	2%
18 Fabricación de productos de metal, excepto maquinaria y equipo	19,8	5%	20%	2%
19 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	24,4	10%	18%	2%
20 Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	41,4	10%	68%	7%
21 Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	19,4	11%	27%	3%
22 Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunic.	50,0	6%	53%	2%
23 Fabricación de inst.s médicos, ópticos, de precisión y relojes	21,1	11%	22%	2%
24 Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	31,6	28%	42%	1%
25 Fabricación de otros tipos de equipo de transporte	27,7	19%	29%	2%
26 Fabricación de muebles; industrias manufactureras n.c.p.	12,9	4%	15%	2%
27 Suministro de electricidad, gas, vapor y agua caliente	76,3	0%	6%	s/d
28 Captación, depuración y distribución de agua	34,5	0%	2%	s/d
29 Construcción	15,2	0%	5%	s/d
30 Comercio	13,2	2%	3%	2%
31 Hoteles	39,2	0%	1%	4%
32 Restaurantes	15,0	0%	0%	1%
33 Transporte por vía terrestre; Transporte por tuberías	17,4	6%	4%	s/d
34 Transporte por vía acuática	39,0	6%	11%	s/d
35 Transporte por vía aérea	68,3	4%	40%	s/d
36 Act. De transporte complementarias y auxiliares;	14,8	11%	1%	1%
37 Correo y Telecomunicaciones	74,1	3%	22%	s/d
38 Intermediación Financiera, excepto seguros y de pensiones	59,5	1%	2%	4%
39 Seguros y de pensiones, excepto seg. Soc. de afiliación obligatoria	18,7	0%	0%	1%
40 Actividades inmobiliarias	579,7	0%	1%	1%
41 Servicios empresariales	17,6	0%	5%	1%
42 Adm. Pública y Defensa; Seg. Social de Afiliación Obligatoria	18,6	0%	3%	s/d
43 Enseñanza	11,1	0%	1%	1%
44 Servicios sociales y de salud	15,7	0%	1%	1%
45 Eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento	6,5	0%	0%	3%
46 Actividades de asociaciones N.C.P	17,2	0%	1%	1%
47 Actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas	20,4	1%	12%	2%
48 Otras actividades de servicio	13,6	0%	3%	1%
49 Hogares privados con servicios domestico	4,1	0%	0%	s/d
50 Organizaciones y órganos extraterritoriales	14,3	12%	0%	s/d
Total	19,1	6%	10%	3%

(1) Se refiere a 1997

(2) Se refiere a 1994

ANEXO 2. Índices Relativos utilizados en la Caracterización de la Estructura Productiva

Ramas	VATO (1)	PEVT (2)	PIT (3)	GIP (3)	CRDI (3)
4 Explotación de minas y canteras	822	177	71	512	87
3 Pesca	160	500	50	s/d	104
1 Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos.	86	85	50	s/d	101
2 Silvicultura, extracción de madera y servicios conexos	57	45	64	s/d	89
13 Fabricación de coque, refinación del petróleo y combustible nuclear	734	98	107	25	125
14 Fabricación de sustancias y productos químicos	350	74	333	s/d	100
6 Elaboración de productos de tabaco	348	148	64	44	124
22 Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunic.	301	43	535	67	88
20 Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	249	68	692	250	75
17 Fabricación de metales comunes	232	119	215	65	114
24 Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	190	195	425	36	102
11 Fabricación de papel y de productos de papel	189	56	164	145	121
12 Actividades de edición e impresión y grabaciones	184	16	195	107	101
25 Fabricación de otros tipos de equipo de transporte	166	130	298	80	90
15 Fabricación de productos de caucho y plástico	161	45	224	266	109
19 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	147	70	182	63	114
23 Fabricación de inst.s médicos, ópticos, de precisión y relojes	127	76	226	56	104
5 Elaboración de productos alimenticios y bebidas	127	134	38	114	134
18 Fabricación de productos de metal, excepto maquinaria y equipo	119	31	203	83	111
21 Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	116	78	273	92	107
7 Fabricación de productos textiles	116	84	122	121	126
9 Curtido y terminación de cueros; bolsos y calzado	105	211	78	98	128
16 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	86	25	104	153	105
26 Fabricación de muebles; industrias manufactureras n.c.p.	78	31	154	67	111
8 Fabricación de prendas de vestir; terminación y teñido de pieles.	71	32	126	42	120
10 Producción de madera y productos de madera, excepto muebles	59	29	87	112	112
40 Actividades inmobiliarias	3485	0	5	47	68
27 Suministro de electricidad, gas, vapor y agua caliente	459	1	65	s/d	112
37 Correo y Telecomunicaciones	446	18	223	s/d	86
35 Transporte por vía aérea	410	29	403	s/d	88
38 Intermediación Financiera, excepto seguros y de pensiones	358	4	16	138	87
31 Hoteles	236	0	6	132	93
34 Transporte por vía acuática	235	43	107	s/d	102
28 Captación, depuración y distribución de agua	207	0	18	s/d	91
47 Actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas	123	5	125	51	96
39 Seguros y de pensiones, excepto seg. Soc. de afiliación obligatoria	112	0	0	37	106
42 Adm. Pública y Defensa; Seg. Social de Afiliación Obligatoria	112	0	34	s/d	84
41 Servicios empresariales	106	1	47	40	92
33 Transporte por vía terrestre; Transporte por tuberías	104	42	38	s/d	91
46 Actividades de asociaciones N.C.P	104	0	11	26	107
44 Servicios sociales y de salud	94	0	11	42	95
29 Construcción	91	0	55	s/d	108
32 Restaurantes	90	0	4	45	126
36 Act. De transporte complementarias y auxiliares;	89	73	6	34	108
48 Otras actividades de servicio	82	3	31	45	89
30 Comercio	80	13	33	80	84
43 Enseñanza	67	0	6	39	70
45 Eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento	39	0	5	118	97
49 Hogares privados con servicios domestico	24	0	0	s/d	60
50 Organizaciones y órganos extraterritoriales			0	s/d	60
Total	100	100	100	100	100

(1) Índice relativo respecto al promedio de la economía (excluyendo actividades inmobiliarias).

(2) Índice relativo respecto al promedio de los sectores transables

(3) Índice relativo respecto al promedio de la economía

ANEXO 3. Valor Agregado por conjuntos de estratos de modernidad - 1991-2004

Miles de millones de pesos a precios de 1997

Estrato	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Industria Moderna	8.509	9.750	10.682	11.296	10.331	11.224	12.839	13.292	12.033	11.992	11.326	10.428	11.037	13.914
Servicios Modernos	39.299	42.168	46.290	50.637	50.952	54.029	58.767	64.462	64.905	66.596	64.370	59.826	60.131	62.043
Resto Industria	26.026	28.298	28.225	29.305	27.224	29.066	31.561	31.877	29.296	27.872	25.405	21.726	26.251	27.796
Resto Servicios	100.809	110.297	115.738	121.769	117.132	123.585	133.814	137.930	133.508	131.721	125.242	109.829	119.366	132.155
Actividades Primarias	14.654	15.038	15.676	17.069	18.461	18.514	18.610	19.618	19.831	19.870	20.256	19.718	20.919	20.667
Total	189.297	205.550	216.611	230.075	224.100	236.418	255.590	267.179	259.572	258.051	246.600	221.527	237.703	256.574

Evolución (1991=100)

Estrato	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Industria Moderna	100	115	126	133	121	132	151	156	141	141	133	123	130	164
Servicios Modernos	100	107	118	129	130	137	150	164	165	169	164	152	153	158
Resto Industria	100	109	108	113	105	112	121	122	113	107	98	83	101	107
Resto Servicios	100	109	115	121	116	123	133	137	132	131	124	109	118	131
Actividades Primarias	100	103	107	116	126	126	127	134	135	136	138	135	143	141
Total	100	109	114	122	118	125	135	141	137	136	130	117	126	136

Estructura Sectorial

Estrato	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Industria Moderna	4%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Servicios Modernos	21%	21%	21%	22%	23%	23%	23%	24%	25%	26%	26%	27%	25%	24%
Resto Industria	14%	14%	13%	13%	12%	12%	12%	12%	11%	11%	10%	10%	11%	11%
Resto Servicios	53%	54%	53%	53%	52%	52%	52%	52%	51%	51%	51%	50%	50%	52%
Actividades Primarias	8%	7%	7%	7%	8%	8%	7%	7%	8%	8%	8%	9%	9%	8%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

ANEXO 4. Ocupados según segmentos de empleo y estratos de modernidad en los 10 Aglomerados Urbanos. Ondas Octubre. 1991-2001

Estrato	1991							1992						
	no asalariados informales	asalariados micro precarios	asalariados micro protegido	asalariados más 5 precario	asalariados más 5 protegido	no asalariado formales	Total	no asalariados informales	asalariados micro precarios	asalariados micro protegido	asalariados más 5 precario	asalariados más 5 protegido	no asalariado formales	Total
Industria Moderna	5.394	10.132	9.572	12.340	134.574	5.939	177.951	17.824	3.719	6.241	15.696	149.969	8.942	202.392
Servicios Modernos	15.346	6.394	19.618	15.810	229.810	9.126	296.102	16.395	13.415	9.841	21.448	210.924	9.085	281.108
Industria Media	84.572	60.503	36.209	100.917	396.449	55.532	734.181	92.298	68.934	45.608	78.728	414.015	67.850	767.434
Servicios Medios	421.138	213.416	145.862	146.729	560.623	249.740	1.737.508	403.784	229.080	150.087	154.668	616.674	268.957	1.823.249
Sector Público	21.557	6.541	24.748	25.987	635.467	25.022	739.321	25.465	10.794	25.209	33.843	574.917	6.187	676.414
Industria Rezagada	133.952	59.702	22.491	52.041	83.973	21.300	373.458	102.043	60.518	12.334	41.044	106.261	18.387	340.588
Servicios Rezagados	835.099	451.344	137.061	51.946	189.528	101.622	1.766.600	774.475	480.999	152.745	73.584	210.159	137.773	1.829.735
Total	1.517.057	808.031	395.561	405.769	2.230.423	468.280	5.825.121	1.432.284	867.459	402.064	419.011	2.282.919	517.181	5.920.919

Estrato	1993							1994						
	no asalariados informales	asalariados micro precarios	asalariados micro protegido	asalariados más 5 precario	asalariados más 5 protegido	no asalariado formales	Total	no asalariados informales	asalariados micro precarios	asalariados micro protegido	asalariados más 5 precario	asalariados más 5 protegido	no asalariado formales	Total
Industria Moderna	6.998	4.321	6.991	13.068	137.720	10.054	179.154	4.844	5.230	7.041	9.775	134.600	9.699	171.189
Servicios Modernos	18.359	15.862	14.907	16.018	179.124	8.298	252.568	19.436	13.422	13.422	22.734	202.505	8.563	280.082
Industria Media	100.278	61.020	47.121	89.439	418.064	51.951	767.873	102.354	59.066	47.406	89.337	371.425	43.658	713.245
Servicios Medios	407.967	212.204	114.714	207.841	586.652	265.087	1.794.466	411.324	216.712	164.141	188.275	631.683	276.379	1.888.515
Sector Público	34.156	6.690	20.303	36.206	658.540	10.421	766.316	23.811	5.706	18.878	43.178	664.502	8.069	764.144
Industria Rezagada	68.550	48.853	6.849	36.912	79.632	12.803	253.600	57.772	30.709	8.847	28.468	78.089	16.690	220.574
Servicios Rezagados	865.059	493.211	151.526	82.302	228.545	131.508	1.952.150	740.231	431.502	174.420	54.128	247.551	108.140	1.755.972
Total	1.501.367	842.161	362.413	481.787	2.288.276	490.122	5.966.127	1.359.771	762.346	434.156	435.896	2.330.355	471.197	5.793.720

Estrato	1995							1996						
	no asalariados informales	asalariados micro precarios	asalariados micro protegido	asalariados más 5 precario	asalariados más 5 protegido	no asalariado formales	Total	no asalariados informales	asalariados micro precarios	asalariados micro protegido	asalariados más 5 precario	asalariados más 5 protegido	no asalariado formales	Total
Industria Moderna	10.090	6.137	4.158	19.995	131.020	8.418	179.818	8.261	9.555	4.239	30.217	110.470	7.076	169.818
Servicios Modernos	15.418	18.474	12.711	23.893	207.356	15.764	293.616	23.307	15.349	9.698	30.431	207.382	14.414	300.581
Industria Media	88.078	68.620	34.875	81.950	340.369	42.755	656.647	105.529	69.747	47.403	65.032	310.476	42.478	640.665
Servicios Medios	411.571	230.902	126.278	235.615	651.656	253.615	1.909.638	387.057	294.297	137.055	240.648	679.654	258.834	1.997.545
Sector Público	27.224	2.467	18.643	31.963	663.142	3.995	747.433	33.259	7.750	8.689	32.879	624.494	859	707.930
Industria Rezagada	57.172	21.663	8.277	39.794	66.267	12.427	205.601	49.515	42.411	12.601	43.872	66.763	4.738	219.900
Servicios Rezagados	685.468	482.209	122.984	76.281	220.739	67.681	1.655.362	689.376	490.171	130.562	99.061	237.633	68.467	1.715.271
Total	1.295.021	830.471	327.925	509.492	2.280.550	404.656	5.648.115	1.296.304	929.281	350.248	542.140	2.236.873	396.866	5.751.711

ANEXO 4. Ocupados según segmentos de empleo y estratos de modernidad en los 10 Aglomerados Urbanos. Ondas Octubre. 1991-2001 (Cont.)

Estrato	1997						Total	1998						Total
	no asalariados informales	asalariados micro precarios	asalariados micro protegido	asalariados más 5 precario	asalariados más 5 protegido	no asalariado formales		no asalariados informales	asalariados micro precarios	asalariados micro protegido	asalariados más 5 precario	asalariados más 5 protegido	no asalariado formales	
Industria Moderna	9.848	4.380	8.120	28.047	140.665	4.071	195.131	11.547	5.729	3.661	22.582	142.959	12.583	199.060
Servicios Modernos	18.218	7.984	12.530	31.232	230.972	9.794	310.730	15.238	12.347	20.195	22.544	206.769	6.386	283.478
Industria Media	100.549	66.778	37.357	84.971	328.672	41.150	659.476	105.842	64.990	24.057	86.308	298.588	26.545	606.329
Servicios Medios	387.146	330.820	131.628	271.694	758.560	245.271	2.125.119	386.190	296.512	161.341	330.334	767.216	263.397	2.204.990
Sector Público	34.477	4.356	13.271	90.782	645.186	5.311	793.382	30.258	12.694	18.535	103.200	705.409	7.754	877.850
Industria Rezagada	62.914	39.522	9.227	37.831	57.218	7.320	214.032	58.224	46.443	4.148	36.123	61.666	4.977	211.580
Servicios Rezagados	715.098	531.188	119.506	91.076	245.752	81.588	1.784.208	733.239	555.789	114.398	95.672	255.164	65.072	1.819.333
Total	1.328.250	985.028	331.637	635.633	2.407.025	394.505	6.082.078	1.340.537	994.502	346.334	696.761	2.437.772	386.714	6.202.620

Estrato	1999						Total	2000						Total
	no asalariados informales	asalariados micro precarios	asalariados micro protegido	asalariados más 5 precario	asalariados más 5 protegido	no asalariado formales		no asalariados informales	asalariados micro precarios	asalariados micro protegido	asalariados más 5 precario	asalariados más 5 protegido	no asalariado formales	
Industria Moderna	7.823	5.481	3.722	36.230	135.097	4.715	193.068	8.745	4.621	2.122	22.308	121.717	3.337	162.851
Servicios Modernos	10.499	21.581	19.286	28.995	208.685	7.662	296.708	10.058	17.596	17.069	31.950	199.874	10.463	287.010
Industria Media	105.156	57.282	28.917	78.135	263.442	31.978	564.910	79.776	59.561	22.112	78.205	273.310	24.908	537.873
Servicios Medios	452.510	337.699	147.487	343.131	758.695	238.803	2.278.325	477.222	334.888	152.799	299.212	747.801	219.047	2.230.969
Sector Público	46.844	10.227	15.148	94.992	707.672	9.990	884.874	31.405	5.639	20.365	60.275	706.792	9.738	834.214
Industria Rezagada	54.851	49.253	4.332	33.239	67.077	5.890	214.641	73.012	36.551	13.147	31.428	45.698	15.312	215.147
Servicios Rezagados	713.607	554.203	119.942	103.329	270.434	55.061	1.816.576	722.938	586.167	134.052	97.414	265.001	67.740	1.873.310
Total	1.391.289	1.035.726	338.834	718.050	2.411.103	354.099	6.249.101	1.403.155	1.045.023	361.666	620.791	2.360.194	350.545	6.141.374

Estrato	2001						Total
	no asalariados informales	asalariados micro precarios	asalariados micro protegido	asalariados más 5 precario	asalariados más 5 protegido	no asalariado formales	
Industria Moderna	13.148	9.806	6.626	18.758	106.472	3.177	157.987
Servicios Modernos	13.410	18.369	18.603	17.973	188.433	7.354	264.142
Industria Media	95.442	60.653	21.993	81.807	243.905	25.336	529.135
Servicios Medios	481.792	289.428	120.337	260.805	656.691	195.430	2.004.483
Sector Público	35.102	12.513	23.169	56.357	735.534	6.025	868.699
Industria Rezagada	67.846	27.391	7.924	19.399	39.984	7.811	170.355
Servicios Rezagados	690.833	563.299	101.250	84.856	262.631	63.193	1.766.062
Total	1.397.572	981.460	299.901	539.954	2.233.649	308.327	5.760.863

ANEXO 5. Ocupados según segmentos de empleo y estratos de modernidad en los 28 Aglomerados Urbanos. Ondas Mayo/II trim. 2002-2004

Estrato	2002							2003						
	no asalariados informales	asalariados micro precarios	asalariados micro protegido	asalariados más 5 precario	asalariados más 5 protegido	no asalariado formales	Total	no asalariados informales	asalariados micro precarios	asalariados micro protegido	asalariados más 5 precario	asalariados más 5 protegido	no asalariado formales	Total
Industria Moderna	9.645	7.049	7.299	22.051	120.890	2.040	168.973	6.300	3.534	1.185	15.744	117.687	366	144.816
Servicios Modernos	18.866	17.721	22.575	23.470	220.055	4.389	307.076	14.065	26.591	25.449	21.551	224.151	7.526	319.335
Industria Media	159.921	73.418	29.699	79.507	289.029	39.734	671.308	95.496	97.211	34.830	94.838	264.986	42.665	630.026
Servicios Medios	583.262	350.327	168.419	277.716	756.545	250.857	2.387.127	662.243	339.430	163.294	358.278	792.540	280.388	2.596.173
Sector Público	36.416	11.894	38.182	67.714	1.033.508	10.532	1.198.245	61.142	6.187	34.536	85.375	1.043.538	10.282	1.241.061
Industria Rezagada	67.454	27.619	4.595	22.265	38.443	16.533	176.910	114.461	54.958	8.167	33.596	38.111	9.088	258.382
Servicios Rezagados	927.307	717.626	154.625	92.093	268.171	64.342	2.224.163	1.016.552	722.134	139.909	111.723	252.111	72.967	2.315.395
Total	1.802.871	1.205.654	425.394	584.815	2.726.641	388.427	7.133.801	1.970.259	1.250.046	407.371	721.105	2.733.124	423.283	7.505.188

Estrato	2004						
	no asalariados informales	asalariados micro precarios	asalariados micro protegido	asalariados más 5 precario	asalariados más 5 protegido	no asalariado formales	Total
Industria Moderna	11.262	22.096	1.447	24.333	141.451	456	201.045
Servicios Modernos	15.988	39.690	33.549	25.467	230.005	9.606	354.305
Industria Media	108.209	189.966	84.199	88.315	336.415	42.770	849.873
Servicios Medios	702.275	333.604	167.792	416.863	844.825	294.786	2.760.146
Sector Público	54.658	14.883	42.508	93.208	1.133.148	10.883	1.349.289
Industria Rezagada	118.695	81.670	75.613	62.392	37.919	13.745	390.034
Servicios Rezagados	970.535	763.471	117.241	135.060	312.625	60.130	2.359.062
Total	1.981.622	1.445.380	522.348	845.639	3.036.389	432.377	8.263.754