

Heterogeneidad y precariedad del trabajo en la Ciudad de Buenos Aires	Título
Halperin, Leopoldo - Compilador/a o Editor/a; González, Marita - Compilador/a o Editor/a; Halperin, Leopoldo - Autor/a; Villadeamigo, José D. - Autor/a; Chabbenderian, Florencia - Autor/a; Müller, Guillermo - Autor/a; Pérez Sosto, Guillermo - Autor/a; Romero, Mariel - Autor/a; González, Marita - Autor/a;	Autor(es)
Buenos Aires	Lugar
CEPED/UBA	Editorial/Editor
2012	Fecha
	Colección
Desempleo; Trabajo; Precariedad laboral; Subempleo; Ciudad Autónoma de Buenos Aires;	Temas
Doc. de trabajo / Informes	Tipo de documento
* http://biblioteca.clacso.edu.ar/Argentina/ceped-uba/20161227101336/pdf_979.pdf *	URL
Reconocimiento-No Comercial-Sin Derivadas CC BY-NC-ND http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/deed.es	Licencia

Segui buscando en la Red de Bibliotecas Virtuales de CLACSO

<http://biblioteca.clacso.edu.ar>

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO)

Conselho Latino-americano de Ciências Sociais (CLACSO)

Latin American Council of Social Sciences (CLACSO)

www.clacso.edu.ar



Halperín Weisburd, Leopoldo

Precariedad y heterogeneidad del trabajo en la Ciudad de Buenos Aires.

- 1a ed. - Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, 2012.

111 p.; 19x15 cm.

ISBN 978-950-29-1414-5

1. Desocupación Laboral. 2. Desempleo. 3. Subempleo. I. Título
CDD 331.137

ISBN 978-950-29-1414-5

Hecho el depósito que marca la Ley 11.723

Impreso en la Argentina

Heterogeneidad y precariedad del trabajo en la Ciudad de Buenos Aires

Compiladores

Leopoldo Halperin Weisburd

Marita González

Índice

1. Introducción	
Leopoldo Halperin Weisburd	7
2. Caracterización de los sectores comercio y servicios de la Ciudad de Buenos Aires	
José D. Villadeamigo y Florencia Chabbenderian.	15
3. El trabajo en la Ciudad de Buenos Aires en la última década	
Guillermo Müller.	59
4. Organización y metodología de la dimensión cualitativa	
Guillermo Pérez Sosto y Mariel Romero.	77
5. Precarización y heterogeneidad productiva en la Argentina	
Marita González	89
6. Bibliografía	119

1. Introducción

Lepoldo Halperin Weisburd

A lo largo de casi quince años desarrollando proyectos UBACYT, hemos explorado temas de pobreza, en sus diversos aspectos, localizando nuestros estudios de campo en los grandes aglomerados urbanos de nuestro país, y focalizando las políticas de los organismos públicos en sus diversos niveles (Estado nacional, provinciales, locales) así como de los organismos internacionales abocados al “combate a la pobreza”. La conclusión con matices es que al menos en el caso de los aglomerados urbanos de la Argentina (y seguramente al igual que en casi todos los países) las políticas focalizadas encaradas como reparatorias son un fracaso, o al menos una cura localizada y pasajera, de ningún modo una solución para las carencias de los que las padecen de diversas formas y con distinto impacto sobre sus vidas. Esto, por supuesto, al margen del beneficio que la aplicación de estas políticas significa para la estructura de poder vigente, mediante un uso despiadado del clientelismo que convierte, quiérase o no, a los beneficiarios de estos planes focalizados en ciudadanos de segunda categoría, ya que deben responder a la recepción del beneficio, cualquiera este sea, con una retribución, muestra de lealtad al que lo otorga, a través de mecanismos claramente determinados. Dicho de otro modo, con las políticas focalizadas el subsistema político administrativo no genera derechos para los carenciados, sino beneficios que como toda transacción en el sistema capitalista obliga para con él a los destinatarios.

Pese a que la actividad laboral de los carenciados fue analizada extensamente (incluyendo en ello nuestros propios trabajos) desde la década de los ochenta, su realidad no ha permanecido inmutable, por el contrario, la situación de la población con marcadas desventajas res-

pecto al promedio se ha modificado: por un lado, el estado de los denominados pobres estructurales cuya situación de pobreza solo puede superarse mediante el ejercicio de sólidas y sostenidas políticas públicas que modifiquen los aspectos básicos que las determinan (acceso a viviendas, educación, trabajo, etc.) ha sufrido cambios en algunas de las caracterizaciones que los definen como tales, aún cuando las circunstancias de desventaja solo se han superado muy parcialmente; por otro lado, los pobres ubicados debajo de los medios de subsistencia –que en nuestro caso como en el resto de Latinoamérica se han mostrado susceptibles al cambio– han superado en muchos casos esta situación extrema; finalmente los más numerosos caracterizados como pobres por ingresos constituyen un sector que se expande en el ciclo descendente de la economía, pero inelástico o de escasa contracción en períodos de crecimiento, dependiendo muy poco del accionar de las políticas públicas y casi totalmente del “mercado”.

Pero la metamorfosis quizás más importante en este aspecto, desde la crisis de 2001/02, es la incorporación a las situaciones socialmente desventajosas o de carecimiento, de un nutrido grupo social históricamente caracterizado como los estratos inferiores de la clase media urbana que sin desprenderse de su auto identificación de “clase media” han perdido en lo socio-económico y cultural muchas de las condiciones y ventajas que permitían definirlos como tales.

Con la intención de dar continuidad a esta perspectiva de estudio ya desarrollada por nuestro grupo de investigación desde comienzos de la década¹ y a través de un nuevo subsidio de la Secretaría de Ciencia y

¹ A través de los proyectos UBACyT E005 2001/03, E022 2004/07 y E014 2008/10, cuyas publicaciones expresan los informes finales: *Cuadernos del CEPED N° 9: Privatizaciones y Pobreza*, FCE-UBA, Buenos Aires, 2005; *Cuadernos del CEPED N° 10: Políticas Sociales en la Argentina*, FCE-UBA, Buenos Aires, 2007; *Documentos de trabajo N° 13: Cuestiones de género, mercado laboral y políticas sociales en América Latina*, FCE-UBA, Buenos Aires, 2009; y *La política social del nuevo siglo en*

Técnica de la Universidad de Buenos Aires, nos hemos abocado al estudio del trabajo en el marco de la crisis de 2001 generada por la aplicación a ultranza del paradigma neoliberal/conservador en Argentina y su sustitución por un modelo neodesarrollista con fuertes limitaciones autoimpuestas (Katz, 2010). El tema ha tenido un amplio desarrollo entre los especialistas del estudio del trabajo en el mundo. De los múltiples enfoques sobre el tema, algunos han profundizado los aspectos referidos a la emergencia de un nuevo paradigma tecno-organizacional, con una importante redefinición de los procesos de interacción tanto a nivel internacional como organizacional e individual que ha afectado la estructura interna y las relaciones externas de las empresas (Mariotti, 2000), y las consecuencias del nuevo modelo tecno-productivo en el sistema de relaciones laborales (Bamber y Lansbury, 1998; Van Ruyseveldt y Visser, 1997; Locke, Kochan y Piore, 1995; entre otros). Detrás de estos enfoques suele hallarse el enfoque de Rifkin (1996) sobre el fin del trabajo o el opuesto sostenido por autores como Castel (1995), Husson (1998), Rocard (1996) respecto a la persistencia de una sociedad asalariada, pero con características de descolectivización y precariedad (Castel, 2010a).

Desde el campo disciplinario de la economía política algunas de las teorías que abordan la reestructuración productiva se hallan en la escuela regulacionista, los neoschumpeterianos y los estudios sobre especialización flexible (De la Garza Toledo, 2000: 716-34). Éstas tienen en común la aparición de nuevos rótulos, tales como “posfordismo” o “toyotismo”, e intentan una visión del conjunto de transformaciones (López y Díaz Pérez, 1990; Ciccolella, 1994; Battistini y Dinerstein, 1995; entre otros). La persistencia y consolidación de un sistema productivo y social caracterizado por la heterogeneidad estructural

Argentina: entre el desempleo y la marginación, el mecanismo del clientelismo político, p. 147 y ss., en colaboración, en Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo – ALAST, Montevideo, 2006.

constituye una de las fuerzas básicas que presionan en forma adversa sobre la pobreza, la distribución del ingreso y una segmentación polimórfica de los mercados laborales en un marco de una heterogeneidad productiva y social (Salvia *et al.*, 2008; Lavopa, 2008). De acuerdo a dichos autores, el concepto de heterogeneidad se asocia a la existencia, por una parte, de un sector de productividad media del trabajo relativamente próxima a la que permiten las técnicas disponibles y, por otro lado, a la existencia de una amplia gama de actividades rezagadas, de bajo nivel de productividad donde se manifiestan habitualmente altos niveles de subempleo, informalidad y diversas estrategias de subsistencia. Esta coexistencia constituye la evidencia visible en el mercado de trabajo de dicha heterogeneidad estructural (Salvia *et al.*, 2008). Desde estas miradas, los estudios sobre la estructura económica coinciden en la profundización de un patrón de especialización caracterizado por el predominio de actividades intensivas en recursos naturales y en capital que tienen un escaso peso del factor trabajo en sus funciones de producción y una concentración de la propiedad (Kosacoff y Ramos, 2001). El proceso de desindustrialización y una concomitante preeminencia del sector comercio y servicios ampliamente analizado desde el punto de vista macroeconómico (Bayon, 2006; Porta y Bianco, 2005; Márquez López y Pradilla Cobos, 2008; Kosacoff, 2006) exigen estudios específicos que describan la evolución de las trayectorias laborales y la metamorfosis operada en las relaciones laborales. El supuesto que subyace refiere a la recomposición de los perfiles etarios y sociolaborales de estos empleos y una tendencia hacia la mayor precarización laboral.

En dicho sentido, gran parte de la literatura especializada reciente ha retomado el estudio de las inserciones laborales precarias (Antunes, 2005) que muestran la presencia de una nueva polisemia ocupacional, término que refleja cierta composición morfológica inédita –junto a su correlativa expresión funcional– del universo ocupacional. Una manifestación representativa de la estructura productiva contemporánea remite al desarrollo del “diseño multifacético”, derivado de las muta-

ciones técnicas funcionales al capitalismo desregulado. Esta renovada configuración da cuenta de los nuevos contingentes de hombres y mujeres tercerizados, subcontratados, que se expanden y que redefinen nuevas trayectorias laborales interrumpidas, signadas por la vulnerabilidad (Castel, 2004; Ermida Uriarte y Colotuzzo, 2009).

En dicho marco de heterogeneidades, el subsistema político administrativo ha mostrado cambios en el diseño de las políticas de empleo en el período 2003-2007 (Beccaria y Groisman, 2007; Novick y Schleser, 2007; Palomino, 2007) que permitirían un nuevo paradigma de inserción social a partir del empleo; mientras que otros estudios ponen el énfasis en la existencia de un mercado de trabajo segmentado y cada vez más polarizado en términos sectoriales y con problemas en la distribución de los ingresos laborales (Neffa *et al.*, 2000; Monza, 2002; Lindenboim, 2001; Salvia, 2003; Salvia, Metlika y Fraguglia, 2006; Lindenboim, 2007). Esta última perspectiva considera que los desequilibrios laborales y sociales de la Argentina son de tipo estructural y encuentran explicación en el régimen social de acumulación, donde la precariedad laboral y la desigualdad social no serían el resultado de una transición, sino que constituirían un componente estructural del funcionamiento del régimen económico y de regulación institucional dominante. Una síntesis esbozada por Mészáros permite observar el deterioro de las condiciones materiales de existencia dando paso a una igualación hacia abajo de la tasa diferencial de explotación, proceso destacado en cuanto a su significación intrínseca y, a su vez, proclive a afirmarse sólidamente en el porvenir (Mészáros, 2003). En este tejido económico y social crecen las formas generadoras de empleo o autoempleo como los microemprendimientos, promovidos por las políticas públicas² de distinto nivel (municipal, provincial y nacional) como también por la

² Tanto políticas productivas como sociales.

sociedad civil organizada³. Se trata de un sector definido por la negativa –“no formal”– en oposición a las actividades económicas empresariales o estatales. Para algunos autores vinculados con la economía social (Coraggio, 1998, 2003, 2005, 2007) y para otros relacionados con la “economía de la pobreza” (Salvia, 2004), sin duda es un sector vinculado a un tipo de relaciones laborales precarias y de subsistencia, y por ello resulta relevante determinar cómo son las unidades promovidas por las políticas de inclusión laboral y qué elementos intervienen para determinar su sustentabilidad o desarrollo.

En este contexto, y atentos a los temas planteados, esta publicación pretende como Documento de Trabajo del CEPED, sintetizar algunos de los temas que en la mitad del desarrollo de nuestra investigación han surgido como hallazgos. Sin perder de vista los que se pudieran producir a partir del análisis de datos de los otros centros urbanos objeto de nuestro proyecto inicial, con los datos secundarios obtenidos de diversas fuentes y analizados con la mayor uniformidad posible (dada la heterogeneidad de la recolección y sistematización iniciales) hasta el momento hemos podido reafirmar nuestra visión de la creciente heterogeneidad social del sector productivo, poniendo el énfasis de nuestra mirada en analizar prioritariamente el trabajo definido como informal y el precario, o dicho de otro modo el sector del trabajo caracterizable como el hiperexplotado, por formas y métodos de acumulación que en todas las instancias (pequeñas o grandes unidades productivas) escapan al control establecido en su afán de arribar a ganancias extraordinarias.

³ Entre las destacadas en el orden nacional pueden mencionarse el Plan Manos a la Obra con aproximadamente 10 líneas de trabajo durante el primer año (2003-2004), según detalla la Memoria de la Secretaría de Políticas Sociales y Desarrollo Humano del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, que se apoyaron financiera y técnicamente a 33 861 emprendimientos productivos alcanzando a 425 670 beneficiarios con una inversión de 164 120 933 pesos.

Todo este trabajo centra su atención en la Ciudad de Buenos Aires y analiza los datos procedentes de los Censos Económicos Nacionales, de la Base Usuarios de la Encuesta Permanente de Hogares del Instituto Nacional de Estadística y Censos y de las estadísticas actualizadas de la Secretaría de Hacienda del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA), así como los datos producidos por los sectores empresariales por intermedio de sus cámaras y por los sindicatos consultados. Tal como lo hemos expresado anteriormente –y el propio título lo indica– aquí se analiza exclusivamente el sector terciario de la Ciudad de Buenos Aires, es decir, el sector de servicios y comercio que, por otra parte, abarca 4/5 partes de su producto bruto geográfico (PBG) y otro tanto de la población económicamente activa (PEA).

Si bien como se expresa en el comienzo de este Documento cada capítulo tiene un autor final, integrante del equipo de investigación, debe destacarse que el contenido general expresa el trabajo y discusión del conjunto del grupo incluidos varios de nuestros compañeros de tareas como son Edurne Labiaguerre y Juan Agustín Hemming, que mucho han contribuido a las ideas aquí expresadas.

2. Caracterización de los sectores comercio y servicios de la Ciudad de Buenos Aires

José D. Villadeamigo

Florencia Chabbenderian

1. Introducción

La situación actual del Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) es el resultado de un proceso histórico. Durante los primeros decenios del siglo XX jugó un papel determinante en la economía agroexportadora, lo cual le permitió consolidarse como principal centro urbano del país. La potencialidad económica de los primeros decenios del siglo XX quedó reflejada en el desarrollo edilicio y la actividad comercial y de servicios que se fue concentrando en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) y, particularmente, en ciertas zonas de ésta. Una de ellas, el área central –vecina al puerto de Buenos Aires– destacó por la localización de un conjunto de actividades estrechamente asociadas al desenvolvimiento del modelo agroexportador.

En el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, el fortalecimiento de la economía y, especialmente, la industrialización durante la etapa de sustitución de importaciones estimularon el crecimiento económico del AMBA y se consolidó su papel como principal centro de atracción de la migración interna. Ello se correspondió con la evolución demográfica que marcó la gravitación del AMBA en Argentina. Sin embargo, el crecimiento demográfico de la CABA no acompañó tal ritmo de crecimiento y su población fue perdiendo participación tanto dentro de la región como en el país.

A partir de la segunda mitad de los años setenta, la progresiva apertura de la economía nacional y luego la irrupción de los efectos de la globalización afectaron la estructura económica y social y se reflejaron

en el AMBA. Varios factores contribuyeron a debilitar su potencial, entre los cuales pueden citarse ciertas carencias de varios rubros de su producción con respecto a determinados productos importados y la insuficiencia de las exportaciones para asegurar la provisión de divisas que facilitara la inversión y la renovación productiva industrial. Además, es preciso llamar la atención respecto del comportamiento asumido por el proceso de privatización, de inversión extranjera directa y de cartera, de desregulación genérica de la economía, de liberalización financiera y de control del funcionamiento de los grandes servicios monopólicos estatales transferidos al sector privado. Puede afirmarse que, en términos medios, hubo un claro sesgo hacia el debilitamiento no solo de la incorporación de nuevas tecnologías, sino también de la disponibilidad de recursos para asegurar el aumento de actividades productivas competitivas y lograr, así, una dinámica adecuada en la reubicación de la mano de obra en ellas.

La disminución de la atracción migratoria interna que había caracterizado al AMBA en los años previos a 1975 disminuye significativamente a partir de los años setenta y denota una progresiva incapacidad en las posibilidades de suministrar oportunidades de empleo a la fuerza de trabajo, uno de los principales motivos para las migraciones internas.

Además, el crecimiento de la población en el AMBA continúa manteniendo una característica muy particular. En la CABA la población permanece prácticamente estacionaria, sin observarse tampoco un crecimiento vegetativo. Por lo tanto, puede suponerse un desplazamiento por parte de sus habitantes hacia los partidos suburbanos donde la concentración de población resulta ser creciente (Cuadro 1).

Breve caracterización de la población de la CABA

Según los últimos datos del Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas (2010) que releva el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), la Ciudad cuenta con 2 890 151 habitantes y tiene una

importante densidad de población, que asciende a 14 450,80 hab/km² (mientras que en la Provincia de Buenos Aires esta cifra es de 50,8 hab/km²). Desde 2001 a 2010, la variación intercensal de la cantidad de habitantes de la Ciudad ha aumentado en un 4,1%, siendo ésta la variación más baja en materia de población respecto del resto de las provincias argentinas. En la CABA vive el 7,2% de los habitantes del país.

La población de 0 a 14 años alcanza solo al 16,3% del total de los habitantes de la Ciudad, mientras que el estrato de 15 a 64 años es el 67,2%, y el de 65 años y más representa el 16,4%. Estas dos últimas cifras constituyen las proporciones poblacionales más altas entre todas las provincias argentinas, lo cual da cuenta de altos niveles de población en edad económicamente activa y de la envejecida.

El Índice de Dependencia Potencial –esto es, las personas potencialmente inactivas por cada 100 potencialmente activas– es de 48,7, constituyéndose en uno de los más bajos del país (INDEC, Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas, 2010). Según la Encuesta Anual de Hogares (EAH, 2011) que releva la Dirección General de Estadística y Censos (Ministerio de Hacienda, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires), en el total de la población de la CABA la proporción de varones es de 46,7 y la de mujeres de 53,3. Asimismo, hay jefes de hogar (masculinos) en el 59,7% del total de los hogares, mientras que las jefas de hogar aparecen en el 40,3% complementario.

Es relevante, también, analizar tanto las unidades económicas dedicadas al comercio y a los servicios como a los sujetos dedicados a ellas. Éstos comprenden a los propietarios y conductores de dichas actividades, a quienes trabajan en relación de dependencia y también a los trabajadores autónomos. Entonces, la magnitud del empleo total así como las características salientes de las relaciones laborales tienen efectos directos en las respectivas unidades domésticas y, por ende, en el nivel de vida de los grupos familiares pertinentes. Por lo tanto, interesa analizar el perfil económico y también el laboral de la CABA (Cuadro 2).

Al estudiar los sectores de Comercio y Servicios en Argentina se considera importante remitirse al caso de la CABA, pues es una Ciudad en la cual el terciario es particularmente significativo, no solo en el sentido de una terciarización acentuada dentro del patrón nacional sino también dado que en ella se concentran los servicios y comercios de mayor importancia, tanto desde el punto de vista de la infraestructura como del número relativo de empleados y de unidades económicas.

El ingreso medio de la población de 10 años y más de la CABA es de \$ 3 968 y el Ingreso Total Familiar (ITF) promedio es de \$ 6 882, según datos de la EAH (2011). Esos guarismos superan a los correspondientes del resto de la región y del total del país. Ahora bien, si se considera el salario promedio de acuerdo a la categoría ocupacional, el Cuadro 3 permite conocer cuál es la brecha de ingresos existente, por un lado, entre los empleados y los empleadores y, por otro, entre los trabajadores asalariados y los cuentapropistas. Estos últimos, por las características y condiciones particulares en que ejercen su actividad laboral, generalmente son los más perjudicados en términos de salarios relativos y de protección social.

Sobre la base de la información brindada en el Cuadro 4, puede apreciarse que, en términos generales, en la CABA las actividades de Servicios tienen la primacía de la ocupación de personal (69%) y son seguidas por el Comercio (15,3% de los ocupados) y luego por la Industria (14,5%). El sector Servicios incluye: hoteles y restaurantes; transporte y comunicaciones; actividades financieras, inmobiliarias y de alquiler; administración pública, defensa y seguridad social; educación; servicios sociales y de salud; otros servicios comunitarios, sociales y personales y servicio doméstico. Y la categoría Otras Ramas incluye: agricultura, ganadería, caza, silvicultura, pesca y minería; electricidad, gas, agua y organizaciones y órganos extraterritoriales.

En el Cuadro 5 se muestra el predominio de las relaciones laborales asalariadas (77,3%), seguidas por el cuentapropismo (17,7%), en menor proporción los patrones o empleadores (4,4%) y, por último, el trabajo

familiar (0,5%). Por ende, si bien el asalariado es la relación contractual más generalizada, hay una proporción importante de trabajadores por cuenta propia. Se estima aquí que es en el cuentapropismo donde aparecen la informalidad y la precariedad en su máxima expresión, si bien también son frecuentes bajo las relaciones asalariadas y familiares.

Debe destacarse que la CABA integra con el Conurbano Bonaerense un área íntimamente relacionada en varios aspectos. Uno, es que parte de la población residente en los Partidos del Conurbano trabajan en la CABA, representando una porción significativa del total de los empleos locales, al mismo tiempo que residentes de la Ciudad desarrollan actividades laborales en aquél, como lo ilustra el Cuadro 6. Además, el Producto Bruto Geográfico (PBG) de la CABA refleja algunas actividades que se llevan a cabo en otras partes del país pero que, como tienen sede central o administrativa en la Ciudad, aparecen proporcionalmente contabilizadas en ella (por ejemplo, actividades del agropecuario y de la silvicultura). La industria manufacturera fue perdiendo participación en el PBG desde la década de los setenta; mientras en estos años contribuía con un 30% a la formación del producto total, en los años ochenta comenzó a descender, primero, en forma parsimoniosa y luego, de un modo más acentuado. En la década de los noventa tiene lugar una disminución sustancial de la producción industrial relativa del aglomerado, llegando a representar solo un poco más del 10% del PBG (Ver Cuadro 7.4).

Este comportamiento refleja un proceso de desindustrialización asociado, por un lado, con una reasignación espacial de la producción manufacturera a favor del Conurbano bonaerense (González y Villadeamigo, 1999) y, por otro, con el proceso de descenso relativo de la producción sectorial debido a las consecuencias de la adopción del Nuevo Modelo Económico en condiciones y circunstancias poco favorables para conseguir un aumento más bien rápido de la competitividad productiva.

El elemento distintivo de la evolución productiva de la CABA es que aparecieron y/o se mantuvieron actividades alternativas a la producción

de bienes industriales, fundamentalmente en los servicios, lo cual permitió que una parte de la población trabajadora desalojada de la industria fuera absorbida en ocupaciones con una productividad media más o menos semejante. De todos modos, el efecto global de destrucción de empleo terminó sintiéndose también en la CABA aunque, como se señala en otra parte, a juzgar por las tasas de desempleo de los *residentes*, con una intensidad relativa menor¹.

2. La producción de bienes y servicios y el ingreso de las familias

Las estimaciones del PBG medido a precios básicos de la CABA indican que representa en torno del 25% del total correspondiente de Argentina para algunos años del período 1970-2009. Aún cuando pueda discreparse sobre la metodología usada para tales cálculos antes de 1993 y respecto de su relativa precisión para medir la incidencia puntual de algunas actividades, estos datos reflejan la persistencia de la importancia económica de la CABA en relación con la economía argentina.

La CABA tiene un PBG per cápita varias veces superior al medio nacional: mientras que el PBI PC argentino de 2009 era del orden de \$9 800/año, el PBG PC de la CABA alcanzó en dicho año los \$31 300, expresados en valores constantes de 1993. Este nivel de producto por habitante de la CABA está en el orden de magnitud de algunos países avanzados.

La evolución del ingreso disponible de las familias en el último cuarto del siglo XX indica dos características importantes: a) tendió a disminuir en relación con el Producto Bruto; y b) sufrió una concentración muy significativa. Por un lado, determinó un descenso de la capa-

¹ Podría atribuirse tal comportamiento, al menos en alguna medida, a que los niveles de educación de una parte de la población de la CABA actuaron en el sentido de aminorar la intensidad de los efectos negativos sobre el empleo de las políticas macroeconómicas de los años noventa.

ciudad media de consumir de la población ocupada, debido a la reducción del salario real y de la propia masa de los empleados; y, por otro, se comprimó, primero, el gasto de la población que concurre a la CABA y que no reside en ella², y después, su magnitud absoluta.

El desempleo y el subempleo involuntario crecieron durante la segunda mitad de los años ochenta, a la par de las dificultades anejas al problema derivado de la crisis de la deuda externa (que afectó a numerosos países latinoamericanos y del resto del mundo), la repercusión sobre la periferia del proceso de ajuste aplicado en las economías centrales para tratar las crisis petroleras de la década de los setenta, el cariz de las políticas macroeconómicas adoptadas en las economías capitalistas avanzadas a partir de los años ochenta y el desemboque en la denominada “globalización” de fines del siglo XX. Así, la adopción en la Argentina de los años noventa, bajo el influjo de este contexto internacional y de las condiciones socio-políticas domésticas, del Nuevo Modelo Económico trajo consigo, entre varios efectos negativos, el agravamiento de las tendencias mencionadas respecto del uso de la fuerza de trabajo. Las tasas de desempleo-subempleo involuntario y de informalidad laboral fueron inéditas desde los años cincuenta en la CABA (al igual que en el resto del AMBA). Pero resultaron ser menores que las correspondientes cifras del Conurbano y las nacionales (en 1995, la tasa de desocupados fue en la CABA del 14,3% y en el Conurbano del 20,55%; ver Cuadro 18.2.1).

Es interesante observar el comportamiento de la distribución personal del ingreso en la CABA, estimada para el IV Trimestre de 2011 (ver Cuadros 22 y 23). La proporción entre el ingreso medio computado

² Debe tenerse en cuenta que, como se indicara, una parte de población residente en el Conurbano bonaerense trabaja en la CABA (en una proporción mucho mayor de los que residen en la CABA y trabajan en el Conurbano). Además, debe considerarse que hay viajes desde el Conurbano a la CABA por motivos de esparcimiento y estudio (aunque en esta primera parte del siglo XXI probablemente sea menor que en los años setenta).

para el décimo y el primer deciles de la población residente en este aglomerado urbano alcanza a 16,5, cifra ésta menor a la correspondiente a la media nacional. Sin embargo, si se compara esa proporción con la correspondiente a la del Gran Buenos Aires en 1969-70 –donde el décimo decil tenía un ingreso medio de 14,2 veces el del primero– resulta ser un 16% mayor. Esto obliga a considerar que: a) la distribución del ingreso familiar de este conjunto urbano corresponde a la Ciudad de Buenos Aires más los partidos del Conurbano bonaerense entonces comprendidos en tal aglomerado³; y b) el grado de desigualdad del ingreso familiar, medido por los indicadores generalmente utilizados, resultaba menor con los partidos del Conurbano que sin ellos cuatro décadas más tarde. Por ello, el incremento de la proporción citada, si bien aparece como no muy pronunciada, adquiere una significación particular: desde la segunda mitad de los años setenta hasta fines de los noventa hubo un notorio empeoramiento en la distribución del ingreso y del bienestar, situación de la cual se ha salido, en buena medida, después de experimentarse un sostenido crecimiento de la renta y del empleo a partir de 2003. A su vez, dado el incremento del grado de concentración del ingreso familiar observado para el Gran Buenos Aires a fines de la década de los noventa y muy agudizado en torno a 2001-2002, todavía no se ha retrotraído la situación a una semejante a la existente en la primera mitad de los años setenta. Cabe pensar que otro tanto estaría aconteciendo para la CABA⁴.

³ El aglomerado Gran Buenos Aires de 1969-70 contiene a la CABA más 19 partidos del Conurbano bonaerense. La distribución personal del ingreso en esos años correspondía a tal aglomerado, sin que se presentaran por separado los datos pertinentes para una y otro.

⁴ Hasta los años noventa, los datos de distribución personal del ingreso corresponden al aglomerado Gran Buenos Aires sin separar la CABA de los partidos del Conurbano. La mayoría de las observaciones de la encuesta (EPH) provienen de los partidos del Conurbano bonaerense (el 77% en la onda de octubre de 1998). En “La distribución del ingreso en Argentina y en la Provincia de Buenos Aires” de Gasparini *et al.*, 2000, se señala que “Este trabajo complementa el análisis del conjunto con un tratamiento del

Dentro de este escenario, juntamente con otros factores emparentados o no con las variables económicas, se modificaron los hábitos de esparcimiento de una parte sustancial de la población del AMBA. Con lo cual, cambiaron, por lo menos parcialmente, las condiciones básicas del desenvolvimiento del comercio de la CABA y de otras actividades estrechamente asociadas a la demanda de las familias. Este cambio resultó ser más significativo en ciertas zonas de la CABA, como su área central, lo cual plantea una mutación de los consumos individuales dirigidos a ellas (restaurantes y bares, cines, teatros, comercios de distintas ramas) lo cual fue, quizás, más notable durante las décadas de empeoramiento de la distribución de la renta⁵.

La reactivación del nivel de actividad económica nacional después de la prolongada recesión iniciada en el tercer trimestre de 1998 que desembocara en la profunda crisis de 2001-02 dio lugar a un aumento paulatino de la producción de bienes y servicios de la CABA. El PBG se acrecentó año a año, pasando de \$61 527 millones (1993) a \$90 498 millones (2009), lo cual implica una tasa de crecimiento del orden del 4,94 % a.a. (Ver Cuadro 7.1). El 17% de lo producido corresponde a los rubros de Bienes (mercancías o conceptos asimilables a ellas) y el 83% a los Servicios (Ver Cuadro 7.2). Esta proporción es alta (la más elevada entre las jurisdicciones semejantes) y corresponde a una economía en la cual la magnitud de su producción de servicios constituye un elemento distintivo.

El comercio es el subsector ubicado en cuarto lugar como generador de valor dentro del gran agrupamiento Servicios, luego de los rubros Servicios Inmobiliarios, Empresariales y de Alquiler (que ocupa el 1º lugar),

Conurbano por separado” (2000: 12), sin embargo no se presentan los datos para la CABA, de tal modo que sean comparables con la información elaborada por la DGEyC-GCBA utilizada en este capítulo.

⁵ El decaimiento notorio de varias cuadras del Microcentro, manifestado en la menor calidad de los comercios allí ubicados, el deterioro edilicio y la desolación que aparece en ciertas horas del día no pueden disociarse de los hechos señalados.

Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones (el 2º) e Intermediación Financiera y Otros Servicios Financieros (el 3º) (ver Cuadro 8.1).

Los cuatro primeros rubros del Agrupamiento Servicios constituían el 71% de éste, el 58,7% del PBG de la Ciudad, y el 32% del VAB de los mismos rubros a nivel nacional en el año 2009. A su vez, para el mismo año, el VAB del rubro Comercio de la CABA representaba el 22% del mismo concepto a nivel nacional y su PBG el 23,5% del PBI del país.

Las cifras citadas indican que la CABA posee un grado de especialización notorio en la localización de las actividades de Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones, las de Intermediación Financiera y las Comerciales. Las proporciones señaladas se han acentuado en el mediano plazo (tal como lo indica la serie 1993-2009), razón por la cual estas cifras mantienen, muy probablemente, su vigencia para los años inmediatos siguientes (2010-2011).

3. Descripción comparativa según los datos de los Censos Nacionales Económicos (CNE) 1994 y 2004-5

Análisis por tamaño de unidades censales

- Industria

En la industria de la CABA, entre 1994 y 2005, se registra una disminución del total de puestos de trabajo ocupados, que se explica –principalmente– por la caída del 46% en el grupo conformado por los no asalariados. Asimismo, el número de unidades censales disminuyó un 12%. Por ende, se evidencia claramente una tendencia a la concentración de la propiedad industrial y la casi desaparición de las unidades productivas artesanales, achicando cada vez más el mundo no asalariado dentro del área industrial (Cuadros 9 y 10).

Comparativamente, si vemos la evolución desde 1994 hasta 2005 en el sector industrial de la CABA, disminuyeron las unidades censales con

menos de 10 empleados en un 18%. Se trata de las pequeñas y medianas empresas, en las que también es llamativo que los no asalariados se redujeran un 50%, mientras que los asalariados aumentaron, pero no tanto como para compensar la caída del primer grupo. Por ende, no hubo una transferencia de no asalariados a asalariados dentro del sector, dando por resultado una caída del 10% en el total de los puestos de trabajo ocupados en las pequeñas y medianas empresas.

A nivel de las empresas más grandes se registra una tendencia muy fuerte a la concentración y a la disminución del empleo, tanto asalariado (disminuyó en una proporción del 30%) como no asalariado (cayó, dramáticamente, en un 85%).

Estas tendencias descendentes, que afectaron la industria manufacturera en el empleo, en el número de unidades dedicadas a la producción y en la participación en el PBG, son coincidentes con las registradas a nivel nacional. Sin embargo, aparecen diferencias respecto a la intensidad relativa de esos hechos. El incremento de la concentración de la producción (en el sentido de una proporción mayor de lo producido por los estratos de mayor tamaño y de un número menor de establecimientos pequeños) también se dio en el orden nacional y en la Provincia de Buenos Aires (PBA) aunque sin una coincidencia apreciable en aspectos tales como las ramas industriales y el número de ocupados por establecimiento.

- Comercio

En las actividades del Comercio hubo una transferencia de trabajadores no asalariados a asalariados. Estos últimos aumentaron en un 33%, manteniendo relativamente estable el número total de empleados. La caída de los no asalariados representa un 40%. El número de unidades censales disminuyó en un 23%. Este crecimiento de la concentración, reflejado probablemente en el descenso del número de propietarios como consecuencia de la caída del estrato de las unidades de pequeño tamaño y del incremento de los asalariados, provoca una más alta pro-

porción de las ventas del comercio en las firmas de mayor tamaño, en las cuales predomina la relación laboral asalariada (Cuadros 11 y 12).

En el área de comercio aumentó el número de puestos de trabajo ocupados en las medianas y sobre todo en las más grandes empresas (de 51 y más empleados). Sin embargo, nuevamente en el caso de las pequeñas y medianas (de 1 a 10 empleados) el número de puestos de trabajo muestra una depresión del 13%.

Por un lado, a diferencia del caso de la industria para este mismo tamaño de empresas, habría una suerte de traspaso de trabajadores de la categoría de no asalariados (disminuye un 39%) a la de asalariados (aumenta en la misma proporción). Por otro lado, se redujo el número de unidades censales de las pequeñas empresas, aumentando en el caso de las medianas y disminuyendo en las más grandes, con lo cual hay una evidente concentración de los capitales comerciales en los extremos (las más pequeñas y las más grandes).

Según surge del Cuadro 8.4, entre 1993 y 2003 tuvo lugar un fuerte aumento del VBP y del personal ocupado por establecimiento dedicado al comercio: el VBP pasó de \$422,4 miles a \$832 miles y el Personal Ocupado (PO) de 134 mil a 206 mil. Este comportamiento refleja lo señalado más arriba.

- Servicios

En cuanto a los servicios, es notable la caída del 50% en el número de unidades productivas. Sin embargo, aumentó el número de puestos de trabajo, en base a un crecimiento de más del 38% en el número de asalariados, que más que compensa la caída de los no asalariados en un 66%. Como resultado, se dio un aumento del 9% en el total de puestos de trabajo ocupados (Cuadros 13 y 14). En conclusión, los tres sectores tendieron a la concentración y mostraron una disminución notable del personal no asalariado.

A diferencia del caso de los comercios, en el área de servicios se registra claramente una fuerte concentración de la propiedad, es decir, una disminución en el número de unidades censales, en las pequeñas y medianas empresas (de 1 a 10 empleados), mientras que aumentaron aquellas con mayor número de empleados. A su vez, el número de puestos de trabajo ocupados en las pequeñas y medianas empresas disminuyó también, lo cual puede indicar que no solo hubo una mayor concentración, sino también la quiebra y posterior cierre de muchas unidades productivas dedicadas a los servicios.

En todas las empresas del sector de servicios hubo una dramática caída de los no asalariados, mientras que el grupo de los asalariados aumentó. Esto puede estar evidenciando una transformación en las relaciones laborales, basadas en la preponderancia del salariado. Esta transformación se dio a partir de una transferencia de no asalariados a asalariados, pues el número de puestos de trabajo total no osciló significativamente (salvo en el caso ya mencionado de las empresas con menor número de empleados).

En conclusión, a partir de la observación y el análisis de los Cuadros 10-15, se puede apreciar que las empresas que cuentan con un número de empleados menor a 10 fueron las más afectadas por la senda que recorrió la economía argentina entre 1994 y 2005, pues tanto en el sector industrial, como en el comercial y en el de servicios, se registra una fuerte caída en el número de estas unidades productivas. Asimismo, los puestos de trabajo ocupados por estas empresas mostraron una depresión notable, que se explica por la caída de los trabajadores no asalariados, la cual sobrepasa al aumento en el número de los asalariados. Por último, las empresas de mayor envergadura (con 51 y más empleados) en las áreas de comercio y servicios resultaron, en principio y a juzgar por las cifras censales, muy favorecidas por la trayectoria de los últimos 15 años: el total de estas unidades productivas aumentó como así también el de sus empleados.

Tasa de variación 1994-2005 por sector

En las unidades económicas pequeñas, el número de establecimientos dedicados a servicios cayó, así como también los no asalariados (que podrían interpretarse como trabajadores informales). Ahora bien, esta considerable disminución de los no asalariados se registra para todos los tamaños de unidades económicas (es aún más fuerte en las unidades económicas más grandes), mientras que los trabajadores asalariados registraron un aumento en todos los tipos de unidades económicas (más acentuado en las unidades económicas de mayor tamaño, cuya tasa de variación casi triplica a la correspondiente de las más pequeñas). Esto da cuenta de una mayor concentración económica en el sector servicios, que también se ve reflejado en el alto número de unidades económicas más grandes, mientras que desaparecen las pequeñas y las medianas exhiben un leve crecimiento (Cuadro 15).

En comercio, el único estrato que creció es el que agrupó a las unidades económicas medianas; los de las grandes y pequeñas cayeron en número de establecimientos. En todas las unidades económicas, sin importar su tamaño, aumentaron los trabajadores asalariados (sobre todo en las más pequeñas) y disminuyeron los no asalariados, especialmente en las más grandes (Cuadro 16).

Por último, en la industria cayó el total de unidades económicas y de puestos de trabajo ocupados, mayormente en las más grandes, y se registra un aumento únicamente en los asalariados de las empresas industriales más pequeñas (Cuadro 17).

4. Aspectos destacables de la composición del sector comercio y de los servicios. Algunas comparaciones

El sector comercio está localizado en forma concentrada en los distritos más densamente poblados del país: PBA, CABA, Córdoba y Santa Fe. Estos cuatro centros reúnen cerca de tres cuartas partes de los

locales, del personal ocupado y de la generación de valor del Comercio.

Midiendo el tamaño medio de los establecimientos según el empleo de personal resulta que en el comercio predomina una escala empresarial reducida, donde las unidades productivas unipersonales constituyen la moda. Una proporción elevada del empleo del sector corresponde al comercio al por menor y las unidades responden en una proporción significativa al concepto de organizaciones de tipo familiar e informal, comprendidas en el subsector minorista. El número de personal ocupado que percibe remuneración bajo la forma de salario es proporcionalmente menor en comparación con otros sectores de servicios cuya contribución a la formación del producto se encuentra en un orden relativamente semejante. El personal asalariado del comercio se ha ido reduciendo a través del tiempo.

En la CABA se destaca la mayor importancia relativa del Comercio al por mayor, los supermercados e hipermercados según el empleo de personal, el número de locales y el tamaño medio de los establecimientos. Los establecimientos del comercio al por menor reúnen más de dos tercios del número de locales y más de la mitad del personal ocupado. El mayor porcentaje de los asalariados en el comercio al por menor indicaría que las unidades empresariales de la CABA son más desarrolladas que las medias nacionales.

La observación de las cifras proporcionadas por los CNE permite apreciar la significación de los rubros componentes del comercio (Venta de Automotores y Combustibles, Mayorista y Minorista) en la CABA y el total del país y también la importancia relativa de ésta en cada uno de ellos.

En el Cuadro 8.2 se consignan las ventas expresadas en valores constantes de 1993. En la CABA el comercio mayorista genera la mayor proporción de las ventas totales –63.3% en 2004– y el minorista casi el 30%. Los rubros Automotores y Combustibles vendían el 9,3% del total correspondiente al comercio de la ciudad.

A su vez, las ventas del comercio mayorista de la CABA constituían el 22% de las ventas de todo el país y un 36% de todo lo vendido por el rubro mayorista. El comercio minorista de la CABA vendía el 21,6% de todas las transacciones nacionales al por menor; así, las ventas por habitante de este tipo de comercio en la Ciudad superaban largamente a las medias de todo el país. Este hecho refleja dos cuestiones: a) la posible incidencia de la población no residente en la ciudad y que realiza transacciones de este tipo; b) el más alto nivel medio de ingresos de los habitantes de la CABA (Cuadro 8.3).

Otro aspecto notable, ya examinado antes, es la reducción del personal ocupado y del número de establecimientos comerciales a lo largo de las últimas décadas. Según se consigna en el Cuadro 8.6, los CNE 1985, 1994 y 2004-5 revelan el descenso al nivel del país de los establecimientos comerciales. Este hecho se reproduce también en la CABA. En cuanto al personal ocupado, la disminución del 18,4% observada entre 1985 y 1994 para todo el país se transforma en un aumento leve en 2004 (el PO del comercio crece un 4,2% respecto a diez años antes). Sin embargo, en la CABA el PO del comercio sigue disminuyendo no solo entre censos económicos sino también, en términos proporcionales, a partir de 2004 (Cuadro 18).

En el sector servicios, la CABA ve crecer la proporción de empleos respecto del total y también en términos absolutos (Gráfico 3). Es importante detenerse en este aspecto. Interesa conocer en qué rubros del sector tiene lugar el crecimiento del empleo o bien, en qué proporción aumentó la ocupación en cada uno de ellos. Dado que la significación de lo producido en cada uno de ellos es diversa, también lo será el rendimiento del trabajo pertinente. Un aumento del empleo en actividades del terciario con baja productividad media tendrá una influencia reductora sobre la productividad de la economía en su conjunto.

Se sabe que el engrosamiento del sector terciario en las economías más avanzadas tiende a reflejar, en una medida relativamente significa-

tiva, la existencia de actividades con rendimientos altos del trabajo; en tanto que no sucede lo mismo con el aumento de personas en este sector en el caso de los países en desarrollo. Frecuentemente, en esos países las actividades del terciario encubren un desempleo disfrazado (empleo de baja productividad).

En la CABA, según puede apreciarse en los Cuadros 20.1 y 20.2, la productividad media del trabajo en los servicios no es menor a la de la producción de bienes. Esto se debe a que, si bien los rubros con más baja productividad retienen a una proporción no menor de los ocupados, quedan más que compensados por las ocupaciones del terciario con altos rendimientos del trabajo. Esta característica que adquiere el terciario en la CABA es consistente con el elevado ingreso de sus habitantes y con los aspectos relativos al nivel socio-educativo existente.

Otra actividad económica importante, de carácter "estructurante" en el área central, es la llevada a cabo por los bancos y empresas de seguros ⁶.

La CABA ha concentrado históricamente una parte importante del total de depósitos y préstamos del sistema bancario argentino, pero esta proporción ha sufrido alteraciones, especialmente, a partir de los años ochenta. Las modificaciones de las normas que regulan la actividad financiera, así como de la realidad económica del país, introdujeron una sustancial mutación en la cuestión de la manifestación espacial de aquélla, tanto en el panorama nacional como dentro de la CABA.

Durante el período 1960-1978 las sucursales bancarias crecieron a una tasa del 5,4% anual. En los primeros años de la década de los sesenta (1960-1966) la tasa de crecimiento fue del 4,0% anual, se aceleró en los 7 años siguientes (1966-1973) hasta alcanzar el 7,5% y disminuyó al 2,6% durante 1973-1977; por último, el proceso se recupera durante 1977-78 -5,8% anual- tasa que se mantuvo y aún aumentó en años posteriores.

⁶ El CNE no proporciona información respecto de las variables económicas de esta actividad, razón por la cual se acudió a los datos del BCRA para realizar el análisis.

Este proceso de expansión de sucursales se aceleró a partir de 1977 debido a la política financiera promulgada en dicho año. A este respecto es importante señalar la evolución en la cantidad total de bancos, que muestra a partir de la fecha señalada un constante crecimiento que se manifiesta en una tasa del +12,3% anual acumulativa para el quinquenio. A partir de 1979, el proceso se desaceleró y, más tarde, se presentó un proceso de disminución de entidades.

Es de destacar la incidencia –sobre todo en los flujos peatonales y vehiculares y en el empleo– del cambio en la composición de los depósitos, operado a partir de 1975, con una tendencia al abandono de las cuentas corrientes a favor de los depósitos a plazos, motivado por los rendimientos de los mismos.

Cambios de este tipo suponen una operatoria más lenta en la atención al público, lo que sumado a la respectiva ampliación de los horarios y la competencia entre las entidades para captar mayores depósitos (evidenciado por la prestación de servicios adicionales y por lo general gratuitos) determinó el aumento del personal ocupado por esta actividad. El proceso tecnológico tuvo sus repercusiones en el sector, y se manifiesta a partir de 1968 cuando las entidades financieras comienzan a incorporar el uso de computadoras en su operatoria habitual; este proceso de tecnificación permitió moderar el ritmo de absorción de personal. Sin embargo, la incorporación de tecnología no había adquirido aún proporciones realmente significativas por lo que es dable pensar que el mayor nivel de actividad estuvo ligado al aumento del empleo, lo que es compatible con las bajas tasas de desempleo que mostraba entonces el sector.

Los otros componentes no bancarios del sector financiero merecen una consideración especial. Las compañías financieras y las sociedades de ahorro y préstamo para la vivienda representaban en diciembre de 1979 el 9% y 2% del total de depósitos del sistema financiero (1,2% y 0,7% al 21 de diciembre de 1979, respectivamente). Estos componentes han demostrado un comportamiento sumamente dinámico ya que sus

depósitos han crecido a tasas del 58% y 65% anuales, medidas en moneda constante en el período 1876-79. Su repercusión en el nivel de actividad del Microcentro durante aquellos años fue más pequeña que la correspondiente al sistema bancario, debido fundamentalmente a su menor peso relativo, presentando sin embargo las mismas características de relocalización predominantemente en la zona central y determinados barrios de la CABA.

Por último, el tamaño medio de las diversas entidades financieras ha sufrido variadas modificaciones (medidos por el monto de los depósitos); en tanto los bancos aumentaron su tamaño entre 1970 y 1974, a partir de dicho año no cesaron de disminuir, presentando a mediados de los años noventa un tamaño medio inferior al de 1970. En cambio, las compañías financieras y las sociedades de ahorro y préstamo, con un tamaño prácticamente similar entre sí en diciembre de 1979, representaban la sexta parte de un banco medio.

En la actividad aseguradora, la participación de la CABA en el total de primas contratadas (producción) ha oscilado históricamente alrededor del 45%, de las cuales es válido suponer que gran parte de ellas se concentran en el Microcentro y sus adyacencias, sede de las casas centrales de la mayor parte de las compañías de seguros importantes. Este sector, al igual que el financiero, se caracteriza por su fuerte crecimiento medido por su aporte al PBI nacional.

Una particularidad del sector es la de presentar una leve tendencia a la baja en cuanto al número de entidades que, a fines de 1980, ascendía a 265 compañías, variación relativamente pequeña respecto de las 278 que había en 1976 y de las 287 de 1965. Dado el estancamiento en cuanto al número de entidades y el monto de la producción, el tamaño medio de las entidades, prácticamente, no ha variado en los últimos años. Sin embargo, este tamaño es aproximadamente el doble del existente en 1965.

Un factor fundamental en cuanto al crecimiento del volumen de los negocios para el sector estuvo dado por la aparición de la industria automotriz y su mercado de consumo. El rubro Automotores fue ganando una participación creciente en el mercado de seguros y dio origen a grandes compañías que, bajo la forma jurídica de cooperativas, ocuparon paulatinamente y ocupan actualmente los primeros puestos en cuanto a producción de seguros.

La influencia y repercusión de esta actividad en el área, particularmente en el empleo, no ha sido de magnitud debido precisamente a la escasa variación en cuanto al número de entidades y su tamaño medio. Sin embargo, esta actividad es generadora de un gran número de empleos asociados a ella bajo la forma de productores independientes que, ligando su localización con la de las compañías para las cuales trabajan, presenta un volumen de empleo de difícil cuantificación y un efecto multiplicador producto de sus diversas demandas.

Los servicios empresariales, inmobiliarios y de alquiler alcanzan un grado de desarrollo notorio, y la productividad laboral pertinente resulta ser casi un tercio mayor que la media de todo el sector servicios (Cuadros 20.1 y 20.2). Este comportamiento se vincula al importante desarrollo edilicio de la CABA (consecuencia de la elevada inversión en el rubro Construcciones y la consecuente comercialización de las unidades respectivas) la demanda de servicios a las empresas –algunos de carácter avanzado y sofisticado– y la magnitud que tienen las actividades vinculadas a las rentas por alquileres.

Breve digresión sobre los procesos de industrialización-desindustrialización

En los últimos tiempos han aparecido trabajos dedicados a la cuestión de la disminución relativa de la participación de la industria en el producto y el empleo de las economías desarrolladas. El aumento

notorio de la tercerización de las economías, patentizado en la creciente participación de las actividades del sector terciario en el producto bruto doméstico y en el total del empleo, llevó a realizar algunas consideraciones importantes respecto del rol de la industria en el crecimiento económico, extendiéndolas particularmente al caso de las economías en desarrollo. Se extrajeron, además, por parte de varios analistas, algunas conclusiones respecto a la exigencia de la industrialización como condición sine qua non para alcanzar el crecimiento y el desarrollo económicos. Inmediatamente, surgió en torno a la cuestión un debate que todavía continúa⁷.

El proceso de *industrialización-desindustrialización* que se ha observado en varias economías desarrolladas y en desarrollo, como la argentina, permite distinguir esquemáticamente entre: a) el avance hacia la modificación del tejido productivo mediante la incorporación de diversas actividades manufactureras y la resultante “maduración” de la industria, lo que abre paso a la instauración de un sector terciario adaptado a las exigencias de las demandas de sectores productivos que se desempeñan con elevadas productividades y una diversificación asociada a niveles de ingreso per cápita altos; b) el paso sucesivo hacia una reducción de la participación relativa del producto y el empleo manufactureros con la contrapartida de un creciente sector servicios, tanto en empleo como en valores producidos y con niveles de productividad elevados en la producción de bienes; c) la multiplicación de actividades del terciario antes de que exista una maduración industrial y sin que se registren elevadas productividades del trabajo en la producción de bienes, lo cual entraña que el nivel medio de productividad de la economía sea mucho menor que el de las economías desarrolladas. El empleo en las actividades distintas del primario con un sector industrial de escaso y muy desigual desarrollo consiste, así, en una suerte de acti-

⁷ Entre los numerosos trabajos dedicados al tema citamos: Rowthorn y Ramaswamy, 1997; y Szirmai y Verspagen, 2010.

vidades terciarias que juegan el rol de “empleadoras de última instancia” sin una salida hacia un aumento franco de la productividad media del trabajo de carácter automático.

La *desindustrialización* propia del punto b) mencionado anteriormente sería una etapa natural del proceso de transformación económica asociado a la mutación de tecnologías, la acumulación de capital y el crecimiento y asimilación de habilidades y conocimiento por parte de la masa de población trabajadora, en tanto que el punto c) resultaría de factores diversos que fueron generadores de distorsiones, “despilfarros”, subutilización de conocimientos y habilidades, asignación inconveniente de los recursos productivos y degradación social.

El tránsito del sendero de crecimiento y desarrollo esbozado en el punto a) y la indispensable superación de una situación tipo c) plantean la cuestión de la transformación estructural y la búsqueda programada de la equiparación con los países y regiones industrializados.

El cambio estructural aparece, entonces, como una necesidad “buscada”. Conviene recordar que dicho cambio trae consigo el crecimiento de la productividad y también una contribución a la equiparación con las situaciones económicas más avanzadas (*catching up*).

Según Chenery *et al.* (1986), la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo para el conjunto de la economía se puede dividir en: 1) el crecimiento agregado de las tasas de productividad del trabajo dentro de los distintos sectores de la economía, y 2) la tasa resultante de la reasignación de los trabajadores a sectores con diferentes productividades. Se tiene, así, un crecimiento “puro” de la productividad *intra*sectorial, y otro *inter*sectorial que se adiciona al anterior y resulta de una modificación de la composición del empleo⁸.

⁸ Este efecto fue denominado por Baumol “prima estructural” (Baumol *et al.*, 1985: 806-17).

Cuando tiene lugar una transferencia de trabajadores desde sectores de baja productividad a los de alta (desde la agricultura a la industria, en una primera etapa en los países en desarrollo) se experimenta un aumento sobre el nivel medio de la productividad de toda la economía. Pero cuando esa transferencia tiene como destinatarios a los servicios, cuya productividad puede ser mayor que la de la agricultura, o bien cuando aparece un tope en la absorción por la industria, habrá también un aumento en el nivel de la productividad, aunque menor. Dado que la productividad de los servicios es más baja, el proceso de asignación creciente de mano de obra a estas actividades generará una tendencia de incremento asintótico de la productividad media de la economía. Ese fenómeno es una “carga estructural”.

Si se tiene en cuenta la tercera ley de Kaldor (que opera merced a las economías de la escala y tiene una vigencia con mayores efectos de crecimiento durante una cierta etapa del cambio estructural) surge, inmediatamente, la relación con la teoría del crecimiento asintótico de W. Baumol. Se deduce, entonces, que a partir de un cierto momento, en el límite, la clave del aumento de la producción será el crecimiento de la productividad inducido (Felipe, 2010).

La adopción de tecnologías de las economías en desarrollo depende, hasta una cierta etapa, de su importación desde las economías que están en la frontera tecnológica. Si se admite que la tecnología tiene, por lo menos en cierta medida, una expresión sectorial, resulta que los desarrollos realizados en los países más avanzados pueden ser más o menos beneficiosos para los importadores menos desarrollados, según sea su “capacidad de absorción”. Esta característica depende de un conjunto de factores –sociales, económicos y estructurales– y constituirá una cierta afinidad o grado de “congruencia tecnológica” con las economías que crean las tecnologías de avanzada. Así, una conformación sectorial más semejante a la del creador y proveedor de la tecnología permitirá una asimilación más ventajosa de la misma (Abramovitz, 1986). Este aspecto

constituye otra cuestión influyente en la transición hacia el desarrollo y puede asociarse al punto de la transformación estructural. Ambas deben ser tomadas en cuenta en la elaboración de las políticas de crecimiento.

En la CABA la evolución de las actividades productivas condujo a una estructura en la cual se destacan, como se dijo anteriormente, los servicios; y dentro de ellos, varios con un elevado nivel de productividad laboral. En tanto que el nivel de la participación de la industria manufacturera y del empleo industrial es relativamente menor a las que ostenta la PBA y el Conurbano Bonaerense, los niveles de renta media de la CABA y de la productividad del trabajo (determinada en términos espaciales) son elevados (Cuadro 21). Esto se vincula con servicios altamente productivos, cuya localización, concentrada en este ámbito, se relacionan con el rol que cumple la Ciudad dentro del AMBA y las funciones jerárquicas urbanas que desempeña en relación con el total del país. Este hecho permite explicar que exista una tercerización que aparentemente no se corresponde con un desarrollo del tejido industrial mayor del que ostenta en la actualidad.

En conclusión, la tercerización de la economía de la CABA permitiría, por un lado, la generación de otros servicios complementarios propios de una economía cercana a algunas desarrolladas y, por otro, requiere una necesaria compatibilización de funciones productivas con la región en la que está inmersa, es decir, el AMBA y el resto del país. Por ende, es necesario que el tejido industrial del AMBA –en el que se inscribe el de la CABA– progrese en el proceso de reindustrialización en curso, es decir, que se alcance el avance de aquellas ramas de producción características de una economía típicamente industrial, para que aquel avance de la CABA se asemeje en términos legítimos al de las economías desarrolladas.

5. Cuadros y Gráficos

Cuadros

Cuadro 1: Evolución de la población de la CABA y del AMBA. En miles de habitantes.

Año	CBA	GBA	Total
1970	2.972,50	5.341,90	8.314,30
1980	2.980,00	6.802,20	9.710,20
1991	2.965,40	7.952,62	10.918,02
2001	2.776,14	8.684,44	11.460,58
2010	2.890,15	9.916,72	12.806,87

Fuente: Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas (INDEC).

Cuadro 2: Tasas de actividad, empleo, desocupación y subocupación de la población de 10 años y más. Período 2002-2011. Ciudad de Buenos Aires.

Tasas	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Actividad	X	60,7	61,7	62,5	62	62,4	62,6	62,7	62,4	64,4
Empleo/Ocupado	50,6	54,3	56,7	58,3	58,4	59,1	59,1	58,8	58,7	58
Desocupación	9	10,5	8	6,8	5,9	5,4	5,6	6,2	5,9	5,4
Subocupación	X	12,5	11,3	10,2	8,5	8,2	8	9,2	8,8	8,4

Fuente: Dirección General de Estadística y Censos (Ministerio de Hacienda - GCBA). EAH.

Cuadro 3: Promedio de ingresos de la ocupación principal de la población ocupada por categoría ocupacional. Período 2002-2011. Ciudad de Buenos Aires.

	Patrón o empleador	Trabajador por su cuenta	Asalariado	Trabajador familiar	Total
2003	\$2614,2	\$1006,8	\$943,2	\$556,6	\$1021,9
2004	\$2401,1	\$940,8	\$933,1	\$100	\$1011,3
2005	\$3060,2	\$1074,4	\$1143,1	X	\$1223,9
2006	\$3216,95	\$1281,75	\$1333,43	X	\$1399,36
2007	\$3787,2	\$1673,4	\$1695,2	X	\$1768,2
2008	\$ 4.232	\$ 2.010	\$ 2.089	X	\$ 2.160
2009	\$ 6.165	\$ 2.394	\$ 2.542	X	\$ 2.671
2010	\$ 6.296	\$ 2.688	\$ 3.095	X	\$ 3.169
2011	\$ 8.901	\$ 3.455	\$ 4.067	X	\$ 4.127

Fuente: Dirección General de Estadística y Censos (Ministerio de Hacienda - GCBA). EAH.

Cuadro 4: Distribución porcentual de la población ocupada por sector de actividad. Período 2002-2011. Ciudad de Buenos Aires.

Año	Industria y Construcción	Comercio	Servicios	Otras ramas	Ns/Nc	Total
2003	19,6	18,3	60,6	X	1,5	100
2004	18,8	21,0	56,7	X	3,5	100
2005	15,1	16,7	67,2	0,7	0,3	100
2006	14,5	17,3	66,9	0,9	0,5	100
2007	15,4	15,2	68,0	0,6	0,8	100
2008	14,6	15,6	68,1	1,0	0,6	100
2009	13,7	16,0	69,1	0,6	0,7	100
2010	12,9	15,5	70,1	0,6	1,0	100
2011	14,5	15,3	69,0	0,6	0,6	100

Fuente: Dirección General de Estadística y Censos (Ministerio de Hacienda - GCBA) EAH.

Cuadro 5: Distribución porcentual de la población ocupada por categoría ocupacional de la ocupación principal. Período 2002-2011. Ciudad de Buenos Aires.

Año	Patrón o empleador	Trabajador por su cuenta	Asalariado	Trabajador familiar	Ns/Nc	Total
2002	6,1	23,3	68,2	2,3	0,1	100
2003	5,1	20,7	73,3	0,8	0,1	100
2004	5,6	19,5	73,7	1,1	0	100
2005	5,2	19,2	74,6	0,9	0	100
2006	5,1	18,5	75,8	0,6	0	100
2007	4,4	17,7	77,2	0,6	0	100
2008	5,4	16,8	77,3	0,4	0,1	100
2009	5,4	17,7	76,5	0,4	0,1	100
2010	5,7	17,5	76,3	0,5	0,1	100
2011	4,4	17,7	77,3	0,5	0	100

Fuente: Dirección General de Estadística y Censos (Ministerio de Hacienda - GCBA) EAH.

Cuadro 6: Distribución porcentual de la población ocupada por ubicación del lugar de trabajo según zona. Ciudad de Buenos Aires. Año 2011.

Zona	Total	Lugar de trabajo								
		En su domicilio	En otro lugar de la CABA				Partidos del Gran Bs. As	Otro lugar	No tiene lugar de trabajo fijo	Ns/Nc
			ZONA NORTE	ZONA CENTRO	ZONA SUR	CABA sin especificar				
Total	100	8,4	14,3	43,6	9	4,4	9,2	0,2	5,9	4,9
Norte (comunas 2, 13, 14)	100	9,3	28,6	38,8	2,7	4,1	9,2	0,4	2,9	4
Centro (comunas 1, 3, 5, 6, 7, 11, 12, 15)	100	8,0	10,7	51,6	5,3	4	9,2	0,2	6,1	4,8
Sur (comunas 4, 8, 9, 10)	100	8,4	7,3	30,3	24	5,7	9,3	0,1	8,6	6,3

Fuente: Dirección General de Estadística y Censos (Ministerio de Hacienda - GCBA) EAH.

Cuadro 7.1: Producto Bruto Geográfico a precios de productor y Valor Agregado Bruto a precios básicos según categorías de la ClaNAE. Precios constantes de 1993. Ciudad de Buenos Aires. Años 1993 / 2009 (en millones de pesos).

Categoría	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Producto Bruto Geográfico a precios de productor	52.464,59	55.444,63	54.268,89	58.134,05	61.486,45	65.535,23	66.107,44	65.894,10
Impuestos específicos	342,20	351,31	353,66	336,56	334,33	359,12	320,46	318,87
Valor Agregado Bruto a precios básicos	52122,39	55093,32	53915,22	57797,49	61152,12	65176,11	65786,97	65575,23
VAB Bienes	11.531,18	11.970,87	10.758,04	11.118,85	11.432,18	11.910,35	11.824,72	11.194,26
Agricultura, ganadería, caza y selvicultura	95,70	96,67	107,84	120,58	128,54	144,85	182,42	187,68
Pesca y servicios conexos	7,47	7,94	8,52	9,46	9,30	10,40	9,57	9,89
Explotación de minas y canteras	505,16	603,66	658,04	662,51	670,25	475,78	583,62	553,10
Industria manufacturera	8357,37	8732,19	7505,32	7966,88	8224,28	8641,66	8141,41	7574,98
Electricidad, gas y agua	801,94	744,65	771,19	814,67	744,99	694,17	895,11	974,85
Construcción	1763,54	1785,76	1707,13	1544,76	1654,83	1943,49	2012,59	1893,77
VAB Servicios	40.591,21	43.122,45	43.157,18	46.678,64	49.719,94	53.265,76	53.962,25	54.380,97
Comercio	7830,30	8227,05	7395,67	8013,55	9013,58	9229,39	8574,69	8376,33
Servicios de hotelería y restaurantes	2382,85	2265,28	2167,16	2572,95	2747,37	2844,47	2795,52	2709,31
Servicios de transporte, de almacenamiento y de comunicaciones	5051,81	5545,36	5727,51	5893,28	5896,27	6242,05	6125,08	6127,32
Intermediación financiera y otros servicios financieros	5742,75	6780,06	6961,39	8827,46	9783,86	11185,86	12403,17	12886,68
Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler	8880,93	9576,21	9914,53	10343,03	11085,61	12303,36	12500,80	12447,04
Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria	3070,70	3093,31	3207,82	2998,92	2885,29	2943,49	2894,45	3001,25
Enseñanza	1640,01	1685,13	1720,92	1818,64	1813,75	1846,93	1853,31	1872,44
Servicios sociales y de salud	2287,40	2443,45	2464,52	2548,38	2579,75	2668,69	2817,34	2913,55
Servicios comunitarios, sociales y personales n.c.p.	2278,84	2202,04	2258,96	2289,15	2476,17	2567,07	2548,97	2575,68
Servicios de hogares privados que contratan servicio doméstico	1425,63	1304,55	1338,71	1373,29	1438,27	1434,46	1448,93	1471,37

1 Precios de productor menos impuestos específicos.

2 Clasificación Nacional de Actividades Económicas.1997.

Nota: debido a que se ha trabajado con información incompleta, los valores correspondientes a 2009 están sujetos a revisión.

Fuente: Dirección General de Estadística y Censos (Ministerio de Hacienda, GCBA).

Cuadro 7.1: Continuación

Categoría	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Producto Bruto Geográfico a precios de productor	61.526,54	51.430,87	54.172,01	59.518,88	67.424,86	76.171,86	83.597,27	89.491,68
Impuestos específicos	317,72	240,57	291,87	334,68	362,82	398,36	456,15	496,60
Valor Agregado Bruto a precios básicos	61.208,81	51.190,30	53.880,14	59.184,20	67.062,04	75.773,50	83.141,13	88.995,08
VAB Bienes	10.027,90	8.000,44	9.332,04	10.960,48	12.162,64	13.919,61	15.501,47	16.532,82
Agricultura, ganadería, caza y selvicultura	182,0	170,0	182,2	207,5	224,6	248,3	271,1	302,1
Pesca y servicios conexos	12,5	10,1	10,8	12,3	12,3	12,6	12,9	12,6
Explotación de minas y canteras	672,9	647,2	694,1	674,1	752,6	795,2	926,9	980,3
Industria manufacturera	6883,7	5507,4	6322,7	7117,9	7530,2	8267,2	8745,2	9153,7
Electricidad, gas y agua	859,7	707,2	773,0	971,7	982,9	1027,8	1098,3	1088,4
Construcción	1.417	959	1.349	1.977	2.660	3.568	4.447	4.996
VAB Servicios	51.180,91	43.189,86	44.548,11	48.223,72	54.899,40	61.853,89	67.639,66	72.462,26
Comercio	7.567,6	5.206,3	6.187,8	6.979,6	8.259,5	9.148,4	10.492,1	11.149,1
Servicios de hotelería y restaurantes	2664,2	2424,5	2642,2	2943,5	3215,6	3577,8	3895,7	4177,6
Servicios de transporte, de almacenamiento y de comunicaciones	5790,0	5359,4	5866,7	6880,6	7943,9	9187,3	10559,1	12163,6
Intermediación financiera y otros servicios financieros	11890,4	8842,0	7420,1	6828,4	8288,9	10288,2	11334,5	11601,0
Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler	11606,2	9787,6	10488,2	11888,0	13588,7	14795,0	15700,3	17131,6
Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria	2875,1	2756,3	2701,9	2818,4	2962,7	3401,6	3429,1	3569,4
Enseñanza	1.970	1.887	2.017	2.112	2.259	2.427	2.788	2.904
Servicios sociales y de salud	2788,1	2853,4	2907,0	3091,4	3297,5	3436,9	3698,1	3825,5
Servicios comunitarios, sociales y personales n.c.p.	2632,8	2643,7	2845,1	3174,2	3555,3	3823,3	3928,3	4045,7
Servicios de hogares privados que contratan servicio doméstico	1396,5	1429,7	1471,9	1508,1	1528,3	1768,3	1814,3	1894,7

¹ Precios de productor menos impuestos específicos.

² Clasificación Nacional de Actividades Económicas.1997.

Nota: debido a que se ha trabajado con información incompleta, los valores correspondientes a 2009 están sujetos a revisión.

Fuente: Dirección General de Estadística y Censos (Ministerio de Hacienda, GCBA).

Finalización Cuadro 7.1

Categoría	2009*	2010*
Producto Bruto Geográfico a precios de productor	90.498,39	96923,78
Impuestos específicos	337,20	351,66
Valor Agregado Bruto a precios básicos	90.161,20	96.572,12
VAB Bienes	15.430,86	16.869,81
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	298,8	s. d.
Pesca y servicios conexos	12,5	s. d.
Explotación de minas y canteras	969,6	1.276,12
Industria manufacturera	8844,2	10.019,29
Electricidad, gas y agua	1045,6	1.050,29
Construcción	4.260	4.524,11
VAB Servicios	74.730,34	79.702,31
Comercio		12.445,04
Servicios de hotelería y restaurantes	4.117,4	4.389,59
Servicios de transporte, de almacenamiento y de comunicaciones	12.973,5	13.644,58
Intermediación financiera y otros servicios financieros	11.679,5	12.667,51
Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler	17.423,3	19.577,21
Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria	4.142,1	4.649,90
Enseñanza	3.241	3.342,07
Servicios sociales y de salud	3.983,2	4.532,89
Servicios comunitarios, sociales y personales n.c.p.	4.197,6	4.453,53
Servicios de hogares privados que contratan servicio doméstico	1.967,5	s.d

¹ Precios de productor menos impuestos específicos.

² Clasificación Nacional de Actividades Económicas.1997.

Nota: debido a que se ha trabajado con información incompleta, los valores correspondientes a 2009 están sujetos a revisión.

Fuente: Dirección General de Estadística y Censos (Ministerio de Hacienda, GCBA). El año 2010 es una estimación propia basada en datos oficiales (DGEyC-GCBA) sobre las variaciones del nivel de actividad y empleo en este año.

Cuadro 7.2: PBG de la CABA. Composición porcentual. Años escogidos.

Categoría	1993	1996	1999	2005	2008	2009*	2010*
Producto Bruto Geográfico a precios de productor	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
Impuestos específicos	0,7	0,54	0,48	0,54	0,55	0,37	0
Valor Agregado Bruto a precios básicos	99,3	99,46	99,52	99,46	99,4	99,63	99,6
VAB Bienes	22	18,59	17,9	18,04	18,5	17,1	17,4
Agricultura, ganadería, caza y selvicultura	0,2	0,21	0,28	0,33	0,3	0,3	0
Pesca y servicios conexos	0	0,02	0,01	0,02	0	0	0
Explotación de minas y canteras	1	1,09	0,88	1,12	1,1	1,1	1,3
Industria manufacturera	15,9	13,38	12,32	11,17	10,2	9,8	10,3
Electricidad, gas y agua	1,5	1,21	1,35	1,46	1,2	1,2	1,1
Construcción	3,4	2,69	3,04	3,95	5,6	4,7	4,7
VAB Servicios	77,4	80,86	81,6	81,42	81	82,6	82,2
Comercio	14,9	14,66	12,97	12,25	12,5	12,2	12,8
Servicios de hotelería y restaurantes	4,5	4,47	4,23	4,77	4,7	4,5	4,5
Servicios de transporte, de almacenamiento y de comunicaciones	9,6	9,59	9,27	11,78	13,6	14,3	14,1
Intermediación financiera y otros servicios financieros	10,9	15,91	18,76	12,29	13	12,9	13,1
Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler	16,9	18,03	18,91	20,15	19,1	19,3	20,2
Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria	5,9	4,69	4,38	4,39	4	4,6	4,8
Enseñanza	3,1	2,95	2,8	3,35	3,2	3,6	3,4
Servicios sociales y de salud	4,4	4,2	4,26	4,89	4,3	4,4	4,7
Servicios comunitarios, sociales y personales n.c.p.	4,3	4,03	3,86	5,27	4,5	4,6	4,6

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Cuadro 7.1.

Cuadro 7.3 CABA: Producto bruto medio por persona ocupada según valores de 1993. Año 2009.

ACTIVIDAD SECTORIAL	Personal Ocupado	VAB/PO En \$ 93
Industria	278.008	31.813
Comercio	334.583	32.893
Construcción	160.693	26.510
Transporte, comunicación, electricidad gas y agua	<u>234.955</u>	<u>59.672</u>
<i>Transporte, comunicación</i>	<i>224.255</i>	<i>57.851</i>
<i>EGA</i>	<i>10.700</i>	<i>97.720</i>
Restaurantes y Hoteles	<u>395.648</u>	<u>10.407</u>
<i>Restaurantes</i>	<i>86.707</i>	<i>...</i>
<i>Hoteles</i>	<i>16.516</i>	<i>...</i>
Financieras y seguros	109.073	47.107
Servicios a las empresas	368.922	47.228
Administración pública, Salud y Educación pública	<u>494.511</u>	<u>8.380</u>
<i>Administración pública</i>	<i>148.226</i>	<i>...</i>
<i>Salud pública</i>	<i>45.000</i>	<i>...</i>
<i>Educación pública</i>	<i>120.000</i>	<i>15.440</i>

Enseñanza y servicios sociales y de salud privada	198.129	27.110
<i>Salud privada y servicios sociales</i>	108.129	36.840
<i>Educación privada</i>	90.000	15.430
Servicios personales, sociedades comunales y de reparaciones	193.465	21.700
Servicio doméstico	139.810	14.073
Oficinas	463.294	...
Otros	39.122	...
TOTAL	2.473.209	36.455

Fuente: Personal ocupado: evolución y distribución territorial del empleo en los últimos 35 años. Pág 40; GCBA.

Producto medio: estimación propia utilizando el PBG de la CABA, DGEyC-GCBA.

Cuadro 7.4 CABA: Participación del producto de la Industria Manufacturera en el PBG.

Período	Participación En %
1970-74	29,3
1975-79	27,8
1980-84	24,7
1985	24,8
1990	18,1
1994	15,8
1998	13,2
2002	10,7
2006	10,9
2010	10,6

Fuente: 1970-85 Gonzalez F. y Villadeamigo J. opcit;
1990 Ferreres O. Estimación de la Actividad Económica Sectorial; 1994-2010 DGEyC-GCBA.

Cuadro 8.1: Composición porcentual del Sector Servicios de la CABA.

SERVICIOS	100.0
Comercio	14,73
Hotelería y restaurantes	5,51
Transporte, almacenaje y comunicaciones	17,36
Intermediación financiera y otros serv. financ.	15,63
Serv. inmobiliarios, empresariales y de alquiler	23,31
Administración pública, def. y seguridad social	5,54
Enseñanza	4,34
Servicios sociales y de salud	5,33
Servicios comunitarios, soc. y personales n.c.p.	5,62

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Dirección General de Estadística y Censos de la Ciudad de Buenos Aires (DGEyC-CABA, PBG).

Cuadro 8.2: Ciudad de Buenos Aires y Resto del País. Ventas del Comercio al por Mayor y al por Menor. CNE (1984-1993-2004/5). En Millones de Pesos.

Concepto	Resto del País			Ciudad de Buenos Aires			
	Ventas 1973	Ventas 1984	Ventas 1993	Ventas 1973	Ventas 1984	Ventas 1993	Ventas 2004
Venta de Automotores y Combustibles (50)	--,-	--,-	12.801	--,-		3.102	3.819
Mayorista (51)	---	29.551	24.454	--,-	20.701	14.559	25.176
Minorista (52)	---	33.388	35.118	---	7.901	9.676	12.003
TOTAL	---	66.939	72.393	31.396	28.602	27.337	40.998

Fuente: Elaborado a partir de los CNE 1985 y 1994.

Cuadro 8.3: Ciudad de Buenos Aires; Sector Comercio: Ventas por habitante/año. 1993 y 2004. En Pesos.

CONCEPTO	Año 1993	Año 2004
	VENTAS	VENTAS
Venta de Automotores y Combustibles (50)	1.044,4	1.295,9
Mayorista (51)	4.902	8.542,9
Minorista (52)	3.257,9	4.072,9
TOTAL	9.204,4	13.911,8

Fuente: Elaborado a partir de los CNE (1994; 2004/2005).

CUADRO 8.4: Sector Comercio de la CABA: Ventas por establecimiento y por persona ocupada. Valores de 1993.

1993 Vtas/estab	1993 Vtas/PO	2003 Vtas/estab	2003 Vtas/PO
422.350	133.878	831.553	205.558

Fuente: Elaborado sobre la base de CNE 1994 y 2004/05.

Cuadro 8.5: Sector Servicios de la CABA: VBP por establecimiento y por persona ocupada y personal ocupado por establecimiento Año 2003.

ZONA	VBP/ Establecim.	VBP / Pers.Ocupado	Pers.Ocup/ establecim.	VAB / PO
CABA	302.425	26.970	11,2	37.573

Nota: El valor de la producción corresponde al conjunto de los ingresos de las entidades productoras de servicios (venta de lo producido y otros ingresos).

Fuente: Elaborado sobre la base de CNE 2004/05.

Cuadro 8.6: Sector Comercio. Años 1985, 1993 Y 2004.

ZONA	ESTABLECIMIENTOS				PERSONAL OCUPADO			
	Censo 1985	Censo 1994	Var. (%)	Censo 2004	Censo 1985	Censo 1994	Var. (%)	Censo 2004
Provincia de Bs. As.	205.418	189.742	-7,6	135.263	465.690	382.333	-17,9	384.342
Gran Buenos Aires 1 (GBA)	120.209	110.251	-8,3	-	255.270	220.153	-13,8	-
Demás Partidos	85.209	79.491	-6,7	-	210.420	162.180	-22,9	-
Ciudad de Bs. As. (CABA)	73.788	64.726	-12,3	49.303	264.259	204.194	-22,7	199.448
Total País	554.794	506.659	-8,7	406.691	1.406.161	1.147.988	-18,4	1.196.974

Fuente: Elaborado sobre la base de los CNE, 1985, 1994 y 2004/05.

Cuadro 8.7: CABA: Sector Comercio: Evolución de los puestos de trabajo según los datos censales 1974, 1985, 1994 y 2004/05.

Concepto	1974	1985	1994	2004
Total del Comercio	<u>283.166</u>	<u>265.259</u>	<u>238.814</u>	<u>199.448</u>
Com. Mayorista	117.729	108.781	98.375	79.126
Com. Minorista	165.437	156.478	132.894	114.680
Total del Comercio	100	100	100	100
Com. Mayorista	41,6	41,0	41,2	39,7
Com. Minorista	58,4	59,0	55,6	57,5

Fuente: Elaborado sobre la base de los CNE-INDEC.

Cuadro 8.8: CABA: Industria Manufacturera: Evolución de los puestos de trabajo según datos censales y el año 2009.

Concepto	1974	1994	2004	2009
Industria	336.912	198.461	153.386	422.632
Participación en total CABA En %	40,32	21,43	18,65	16,95

Fuente: Elaborado sobre la base de INDEC-CNE y Evolución y distribución territorial del empleo en los últimos 35 años. Pág 40; GCBA.

Cuadro 9: Número de unidades económicas y puestos de trabajo ocupados (asalariados y no asalariados) en el área de Industria, según tamaño de las unidades censales.

Industria Año 1993		Puestos de trabajo ocupados		
Tamaño unidades censales	Unidades Censales	Total	Asalariados	No asalariados
Total	15.200	167.040	142.106	24.934
1 a 10	12.177	39.289	20.584	18.705
11 a 50	2.506	54.079	49.113	4.966
51 y más	517	73.672	72.409	1.263

Fuente: Censo Nacional Económico (CNE), INDEC, 1994.

Cuadro 10: Número de unidades económicas y puestos de trabajo ocupados (asalariados y no asalariados) en el área de Industria, según tamaño de las unidades censales, CABA.

Industria Año 2003		Puestos de trabajo ocupados		
Tamaño unidades censales	Unidades Censales	Total	Asalariados	No asalariados
Total	13.318	153.386	141.909	11.477
1 a 10	9.940	35.119	25.902	9.217
11 a 50	2.095	44.542	42.657	1.885
51 y más	404	50.800	50.611	189

Fuente: Censo Nacional Económico (CNE), INDEC, 2005.

Cuadro 11: Número de unidades económicas y puestos de trabajo ocupados (asalariados y no asalariados) en el área de Comercio, según tamaño de las unidades censales, CABA.

Comercio 1993		Puestos de trabajo ocupados		
Tamaño unidades censales	Unidades Censales	Total	Asalariados	No asalariados
Total	64.083	197.586	110.715	86.871
1 a 10	61.641	123.279	41.310	81.969
11 a 50	2.170	42.618	38.462	4.156
51 y más	272	31.689	30.943	746

Fuente: Censo Nacional Económico (CNE), INDEC, 1994.

Cuadro 12: Número de unidades económicas y puestos de trabajo ocupados (asalariados y no asalariados) en el área de Comercio, según tamaño de las unidades censales, CABA.

Comercio 2003		Puestos de trabajo ocupados		
Tamaño unidades censales	Unidades Censales	Total	Asalariados	No asalariados
Total	49.303	199.448	147.625	51.824
1 a 10	46.045	107.176	57.532	49.644
11 a 50	2.377	45.295	43.404	1.892
51 y más	217	41.335	41.282	53

Fuente: Censo Nacional Económico (CNE), INDEC, 2005.

Cuadro 13: Número de unidades económicas y puestos de trabajo ocupados (asalariados y no asalariados) en el área de Servicios, según tamaño de las unidades censales, CABA.

Servicios Año 1993		Puestos de trabajo ocupados		
Tamaño unidades censales	Unidades Censales	Total	Asalariados	No asalariados
Total	83821	431135	308299	122836
1 a 10	79.073	142.655	42.224	100.431
11 a 50	3.654	76.849	64.094	12.755
51 y más	1.094	211.631	201.981	9.650

Fuente: Censo Nacional Económico (CNE), INDEC, 1994.

Cuadro 14: Número de unidades económicas y puestos de trabajo ocupados (asalariados y no asalariados) en el área de Servicios, según tamaño de las unidades censales, CABA.

Servicios Año 2003		Puestos de trabajo ocupados		
Tamaño unidades censales	Unidades Censales	Total	Asalariados	No asalariados
Total	41.888	469.702	428.309	41.392
1 a 10	36.279	87.732	48.601	39.130
11 a 50	3.722	80.613	78.723	1.889
51 y más	1.325	287.637	287.364	274

Fuente: Censo Nacional Económico (CNE), INDEC, 2005.

Cuadro 15: Sector Servicios: Tasa de variación entre Censos 1994-2004/05 del número de Unidades Económicas según tamaño y de los puestos de trabajo ocupados.

Tamaño unidades económicas	No. de Unidades Económicas. Tasas de variación En %	Puestos de trabajo ocupados. Tasas de variación En %		
		Total	Asalariados	No asalariados
Total	-50,03%	8,95%	38,93%	-66,30%
1 a 10	-54,12%	-38,50%	15,10%	-61,04%
11 a 50	1,86%	4,90%	22,82%	-85,19%
51 y más	21,12%	35,91%	42,27%	-97,16%

Fuente: Censo Nacional Económico (CNE), INDEC, 1994, 2004/05.

Cuadro 16: Sector Comercio: Tasa de variación entre Censos 1994-2004/05 del número de Unidades Económicas según tamaño y de los puestos de trabajo ocupados. Años 1993-2003.

Tamaño unidades económicas	No. de Unidades Económicas. Tasas de variación En %	Puestos de trabajo ocupados. Tasas de variación En %		
		Total	Asalariados	No asalariados
Total	-23,06%	0,94%	33,34%	-40,34%
1 a 10	-25,30%	-13,06%	39,27%	-39,44%
11 a 50	9,54%	6,28%	12,85%	-54,48%
51 y más	-20,22%	30,44%	33,41%	-92,90%

Fuente: Censo Nacional Económico (CNE), INDEC, 1994, 2004/05.

Cuadro 17: Sector Industria Manufacturera: Tasa de variación entre Censos 1994-2004/05 del número de Unidades Económicas según tamaño y de los puestos de trabajo ocupados. Años 1993-2003.

Tamaño unidades económicas	No. de Unidades Económicas. Tasas de variación En %	Puestos de trabajo ocupados. Tasas de variación En %		
		Total	Asalariados	No asalariados
Total	-12,38%	-8,17%	-0,14%	-53,97%
1 a 10	-18,37%	-10,61%	25,84%	-50,72%
11 a 50	-16,40%	-17,64%	-13,15%	-62,04%
51 y más	-21,86%	-31,05%	-30,10%	-85,04%

Fuente: Censo Nacional Económico (CNE), INDEC, 1994, 2005.

Cuadro 18.1: Evolución del empleo en la CABA.

Año	Comercio	Servicios	Industria y Construcción	Total
1974	274.477	224.303	336.912	835.692
1994	238.814	488.661	198.461	925.936
2003	199.448	469.702	153.386	822.536
2009	354.320	1.716.017	422.632	2.492.969
2009/1974 Tasa anual %	1,29	7,65	1,25	2,98

Fuente: Años 1974, 1994 y 2003: INDEC-CNE 1974, 1994 y 2004/5.

Año 2009: Evolución y distribución territorial del empleo en la CABA durante los últimos 35 años. Ministerio de Desarrollo Urbano, Subsecretaría de Planeamiento, 2011.

Cuadro 18.2.1: CABA y CONURBANO: Población en actividad, empleada y desempleada.

Años	Pob total	PEA	Empleados	Desempleados	Tasa desemp
	Miles				%
CABA					
1960	2972,4	1246,8	1225,9	20,9	1,68
1991	2965,4	1407,1	1324,0	83,1	5,9
1995	2980,9	1447,1	1240,1	207,0	14,3
1997	2992,5	1464,4	1272,3	192,1	13,1
CONURBANO					
1960	3772	1451,8	1419,5	32,2	2,22
1991	7969	3059,4	2880,1	176,0	5,75
1995	8497	3723,7	2955,1	765,1	20,6
1997	8679	3813,7	3185,6	633,9	16,2

Fuente: Gonzalez F. y Villadeamigo J. "RMBA: Aspectos de economía urbana y del transporte" FADU-SPUR-GCBA, Cuadro II.9 y II.10.

Cuadro 18.2.2: Empleados públicos cada 1000 habitantes. Año 2007(**)

CABA	Centro y Bs. As.	País (*)
46	36	42

(*) Por falta de información no incluye San Luis, La Pampa y Tierra del Fuego.

Fuente: Evolución y distribución territorial del empleo en la CABA durante los últimos 35 años. Ministerio de Desarrollo Urbano, Subsecretaría de Planeamiento, 2011

Cuadro 18.3: Participación del empleo por rama de actividad en el empleo total, CABA (En %).

Año	Industria y Construcción	Comercio	Servicios	Otras ramas	Ns/Nc	Total
2003	19,6	18,3	60,6	X	1,5	100
2004	18,8	21,0	56,7	X	3,5	100
2005	15,1	16,7	67,2	0,7	0,3	100
2006	14,5	17,3	66,9	0,9	0,5	100
2007	15,4	15,2	68,0	0,6	0,8	100
2008	14,6	15,6	68,1	1,0	0,6	100
2009	13,7	16,0	69,1	0,6	0,7	100
2010	12,9	15,5	70,1	0,6	1,0	100
2011	14,5	15,3	69,0	0,6	0,6	100

Fuente: Dirección General de Estadística y Censos (Ministerio de Hacienda - GCBA) EAH.

Cuadro 19: Empleo registrado sectorial y participación nacional, CABA.

Sector	1996	2003	2010 (*)	Part. 2010 (%)	Variación 2003-2010 (%)	Contribución al Total Nacional 2010
	Miles	Miles	Miles			
Agricultura, ganad. y pesca	9,8	5,3	9,0	0,6	69,5	2,5
Minería y petróleo	5,3	4,2	6,7	0,4	59,9	10,9
Industria	193	151,1	220,8	14,3	46,1	18,2
Comercio	132,4	130,6	229,4	14,8	75,6	21,3
Servicios	594,5	638,8	986,9	63,8	54,5	35,2
Electricidad, gas y agua	9,6	7,3	11,1	0,7	52,2	19,6
Construcción	47,9	31,7	83,3	5,4	162,3	20,2
Total	992,5	969,1	1.547,20	100	59,6	25,9

Fuente: DGEyC-GCBA.

Cuadro 20.1: Personal ocupado sectorial y productividad laboral, año 2009 - En \$ de 1993, CABA.

CONCEPTO	Personal Ocupado	VAB/PO	Productividad de cada rubro sobre la productividad media
Total personal ocupado	<u>2.473.209</u>	<u>36.591</u>	<u>1,0</u>
Bienes	488.723	31.574	0,86
Agric. Gan. Caza y Silv; Pesca; minas y canteras	39.122	32.741	0,89
Industria	278.008	31.813	0,87
Electricidad, gas y agua	10900	95.927	2,62
Construcción	160.693	26.510	0,72
Servicios	1.984.486	37.657	1,03
Comercio	334.583	32.893	0,90
Hoteles y restaurantes	103.223	39.888	1,09
Transporte, comunicaciones	224.055	57.903	1,58
Financieras y seguros	109.073	107.080	2,93
Servicios a las empresas	368.922	47.228	1,29
Administración, salud y educación públicas	313.226	13.224	0,36
Enseñanza y serv. sociales y salud privados	198.129	16.358	0,45
Servicios personales, sociales, comunales y de reparación	333.275	12.595	0,34

Fuente: Elaborado sobre la base de DGEyC-CABA.

Cuadro 20.2: Productividad de cada rubro sobre la media y proporción del empleo del rubro sobre el empleo total, CABA.

CONCEPTO	Productividad de cada rubro sobre la productividad media	Proporción del empleo del rubro sobre el total
Total personal ocupado	<u>1</u>	<u>1</u>
Bienes	0,86	0,20
Agric. Gan. Caza y Silv. +Pesca + minas y canteras	0,89	0,02
Industria	0,87	0,11
Electricidad, gas y agua	2,62	0,00
Construcción	0,72	0,06
Servicios	1,03	0,80
Comercio	0,90	0,14
Hoteles y restaurantes	1,09	0,04
Transporte, comunicaciones	1,58	0,09

Financieras y seguros	2,93	0,04
Servicios a las empresas	1,29	0,15
Administración, salud y educación públicas	0,36	0,13
Enseñanza y serv sociales y salud privados	0,45	0,08
Servicios personales, sociales, comunales y de reparación	0,34	0,13

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Cuadro 20.1.

Cuadro 21: Cálculo de productividad del trabajo en base a CNE 2004/2005.

	CABA	Prov. Bs. As.	TOTAL PAIS
BIENES	27.584	81.872	68.810
SERVICIOS	39.169	29.355	13.626
COMERCIO	19.944	25.268	16.040

Fuente: Elaboración propia en base a CNE 2004/2005.

Cuadro 22. CABA: Distribución del ingreso de la población residente. Hogares con ingresos. Ingreso Per Capita familiar mensual. En \$ por decil.

Decil de ingreso	Escala ingreso Per capita familias	Ingreso medio PC por decil (\$)	Participación del decil sobre total	Ingreso medio PC total del Aglomerado
1	17-1000	647	1,8	
2	1000-1494	1.274	3,5	
3	1500-1840	1.651	4,6	
4	1850-2250	2.017	5,6	
5	2250-2700	2.481	7,0	
6	2700-3300	3.014	8,4	
7	3300-4000	3.691	10,2	
8	4000-5000	4.635	12,8	
9	5000-7000	5.809	16,2	
10	7000-50000	10.663	29,9	
Hogares con ingresos	1.145.342	3.590	100	2.189
Decil 10/decil 1		16,5		18,4
Ingreso total-mes		12.811.271.618		
Ingreso total-año		153.735.259.416		
Hogares sin ingresos	12.705			
Total hogares	1.145.342			

Nota: Los hogares sin ingresos están excluidos del cómputo de este cuadro.

Fuente: CEDEM, Dirección General de Estadística y Censos (Ministerio de Hacienda-GCBA), sobre la base de los datos de INDEC-Encuesta Permanente de Hogares.

Cuadro 23. RMBA: Distribución del ingreso familiar según quintiles de población. Años 1970, 1974, 1988 y 1997.

Quintil	Año 1970	Año 1974	Año 1988	Año 1997
	% del ingreso			
1	5,9	7	4,6	4,3
2	13,8	11,7	9,4	8,9
3	15,7	16,2	14,1	14,1
4	22,4	22,5	21,5	22
5	42,2	42,6	50,5	50,7
Total	100	100	100	100

Fuente: Gonzalez F. y Villadeamigo J. "RMBA: Aspectos de economía urbana y del transporte"; FADU-SPUR-GCBA, Cuadro V.3.

Gráficos

Gráfico 1. Sector servicios de la CABA.

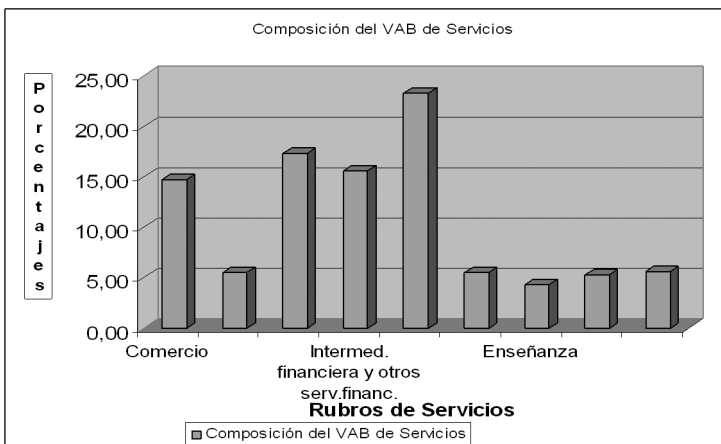


Gráfico 2. Proporción de personal ocupado en el comercio de la CABA.

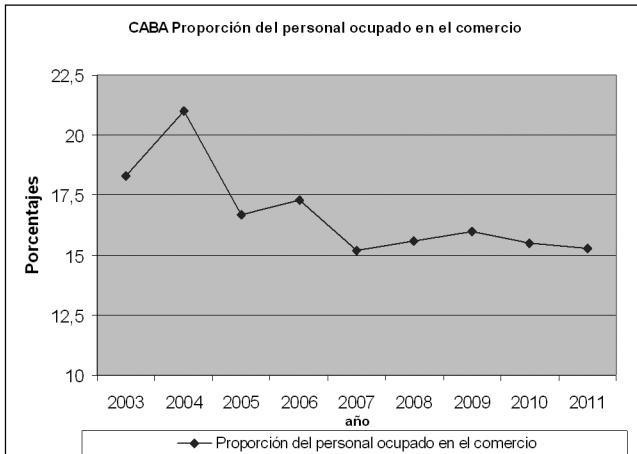
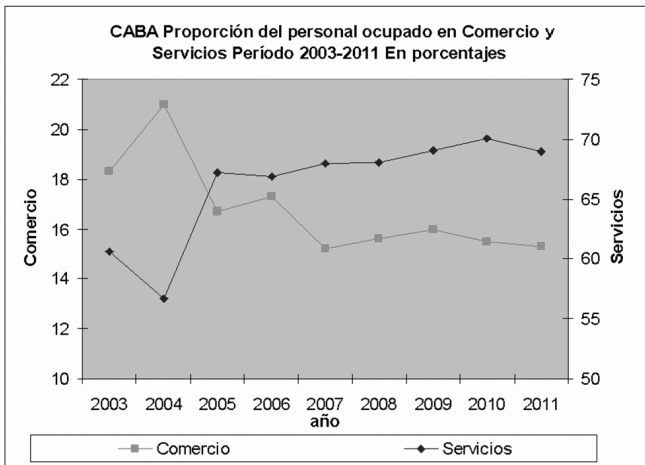


Gráfico 3. Proporción de personal ocupado en comercio y servicios de la CABA (2003-2011).



3. El trabajo en la Ciudad de Buenos Aires en la última década

Guillermo Müller

Durante la década de los noventa los problemas de empleo tuvieron estrecha relación con las políticas macroeconómicas de corte neoliberal aplicadas por los gobiernos de los presidentes Carlos Menem y Fernando de la Rúa. Las mismas estuvieron marcadas por la apertura comercial, la liberalización financiera, la desregulación (o re-regulación) de los mercados y la flexibilización de las leyes laborales; por lo que se generó un período de creciente desempleo, de aumento del trabajo no registrado, de inestabilidad laboral y de subempleo. En este contexto tuvieron lugar una reducción tendencial del salario real medio y un crecimiento de la pobreza y la indigencia a niveles desconocidos en la Argentina.

Durante el período comprendido entre principios de los años noventa y el año 2001, los cambios en el mercado de trabajo se pusieron en evidencia en dos aspectos importantes referidos a la ocupación y la retribución al trabajo: a) el crecimiento del empleo en el sector terciario a un ritmo notoriamente mayor al observado en las otras ramas de la economía; y b) el aumento casi exponencial de la informalidad como modalidad de contratación así como un incremento de la economía informal.

El nuevo modelo entró en la etapa de crisis final en 1998, y desde entonces hasta 2001 el Producto Interno Bruto (PBI) se redujo a una tasa promedio anual del 5,2%. Luego del estallido del régimen de convertibilidad el desempleo afectó al 23% de la PEA en tanto que la pobreza y la indigencia alcanzaron al 40,5% y al 14,8% de la población, respectivamente.

Desde 2003 a 2007 se dio una fase de crecimiento con tasas que oscilaron en torno del 9% anual de aumento del PBI. El contexto interna-

cional favorable a los precios de los *commodities* de exportación sumado al conjunto de acciones en el plano macroeconómico propició la reactivación de la inversión y su destino en determinadas áreas, particularmente en el sector industrial y en las ramas intensivas en el uso de mano de obra, y el inicio de una redistribución de la riqueza asociada a las utilidades de los productos primarios de exportación.

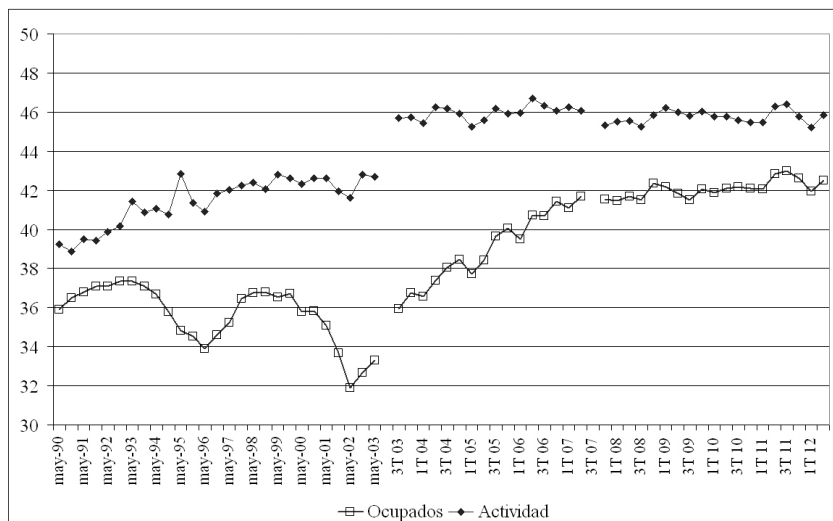
Para observar lo acontecido en el mercado laboral la fuente de datos con la que se ha trabajado es la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del INDEC. Cabe señalar que en estos años hubo una variación en la toma de la información básica por parte del órgano nacional recopilador (INDEC). Hasta mayo de 2003, con la versión “puntual”, se realizaban dos relevamientos anuales –en los meses de mayo y octubre–, mientras que desde 2003 se introdujo la modalidad de la encuesta “continua”, generando indicadores para cada uno de los cuatro trimestres del año. La variación del criterio de recopilación por el INDEC ha dado lugar a un salto sistemático entre los datos de las dos versiones, ya que los cambios implican un aumento en la captación de los individuos activos (tanto ocupados como desocupados). En lo que sigue se presentan los datos para el total de aglomerados urbanos relevados por INDEC, haciendo foco en lo acontecido en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA).

A continuación, se observa en los Gráficos 1 y 2 la evolución de la tasa de actividad, empleo y desempleo desde principios de los años noventa. A partir de mayo de 1990 hasta octubre de 1993, la tasa de empleo aumenta del 35,9% al 37,07% para comenzar a caer desde este último año hasta fines de la “crisis del tequila”. En mayo de 1996, dicha tasa había caído al 33,9%; luego, se recupera hasta octubre de 1997 con un 36,7% mientras que la recesión de los últimos años culmina, en 2002, con una tasa de empleo de solo el 31,9%.

La tasa de desempleo, ya desde inicios de los años noventa, mostró los problemas del nuevo modelo: luego de una caída inicial del 8,5% en mayo/90, se produce una menor del 5,95% en octubre de 1991, vuelve

a aumentar de tal modo que en octubre de 1994 ya alcanzaba el 12,18% de la PEA y con las “crisis del tequila” sube al 18,72%, una cifra inédita para nuestro país. En la recuperación económica post-tequila, el nivel de desempleo baja hasta una tasa del 12,5% en octubre de 1998. Pero, como se dijo anteriormente, desde el tercer trimestre de este año operó un descenso progresivo del nivel de actividad económica que provocó condiciones recesivas prolongadas, con una apreciable disminución de los salarios reales. Y, con la crisis final del modelo, la tasa de desempleo alcanzó al 19,76% a fines de 2001 y al 23,6% en octubre de 2002.

Gráfico 1: Tasas de Actividad y Empleo, Total Aglomerados, 1990-2012.

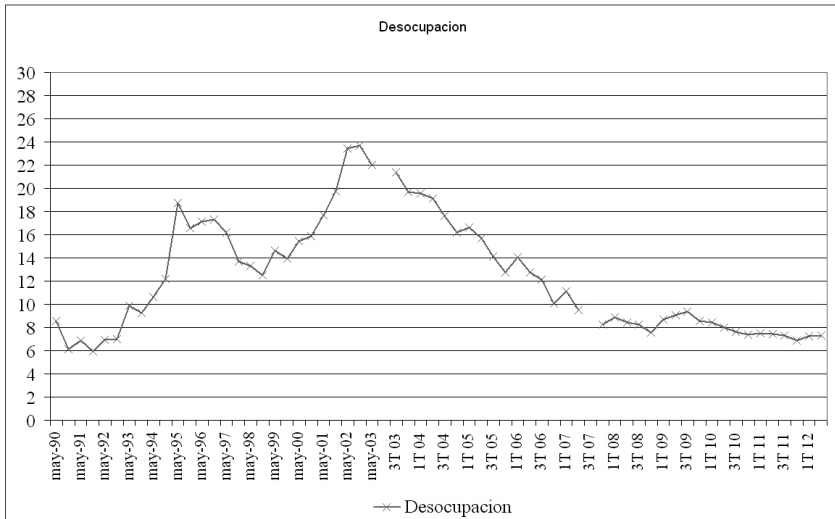


Fuente: Elaboración propia a partir de EPH-Base Usuaría, INDEC.

En mayo de 2003 ya se puede observar una reducción de 1,7 puntos porcentuales de la tasa de desempleo y un crecimiento de 0,63 p.p. de la tasa de empleo. Durante ese año se produce la modificación mencionada de la metodología de recopilación de los datos, con lo cual la EPH pasa

a su versión continua, por lo que la serie sufre una modificación de los niveles de los indicadores.

Gráfico 2: Tasas de Desempleo, Total Aglomerados, 1990-2012.



Fuente: Elaboración propia a partir de EPH-Base Usuaría, INDEC.

La evolución de las tasas de actividad, empleo y desempleo refleja la recuperación notable de la producción, en el marco de una elevada elasticidad producto-empleo desde el primer trimestre de 2004. A partir del tercer trimestre de 2006, la elasticidad empleo-producto tornó a ser más débil.

En los Gráficos 3, 4 y 5 podemos observar la evolución comparada para el total de aglomerados y para la CABA desde el primer trimestre de 2003 de las tasas de actividad, empleo y desempleo-subempleo.

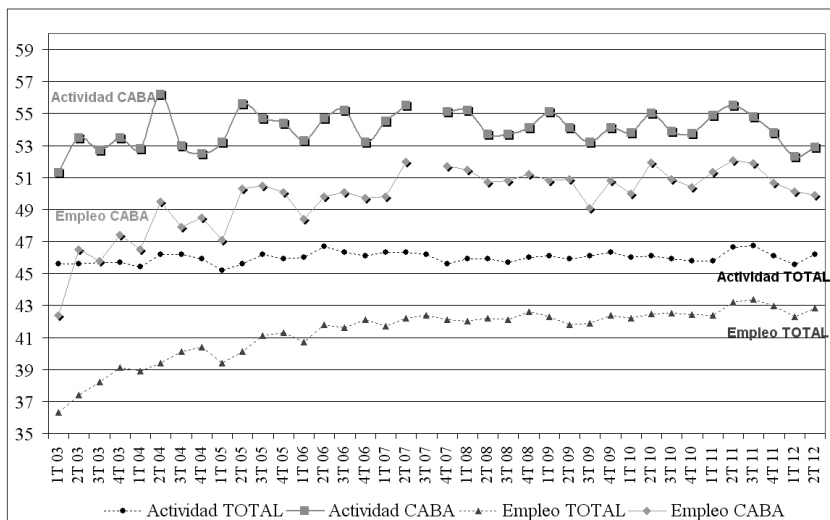
Como se mencionó en el capítulo 2, “Caracterización de los sectores comercio y servicios de la CABA”, la misma posee un PBG per cápita varias veces superior a la media nacional y su economía muestra un

grado de especialización notorio en la localización de las actividades de Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones, las de Intermediación financiera y las Comerciales.

En el segundo trimestre de 2012, la tasa de empleo rondó el 50% y la tasa de desempleo el 5,6% en la CABA, por lo que en comparación con el total de aglomerados, la ocupación fue 7,7 p.p superior en la ciudad y la desocupación 1,6 p.p. menor.

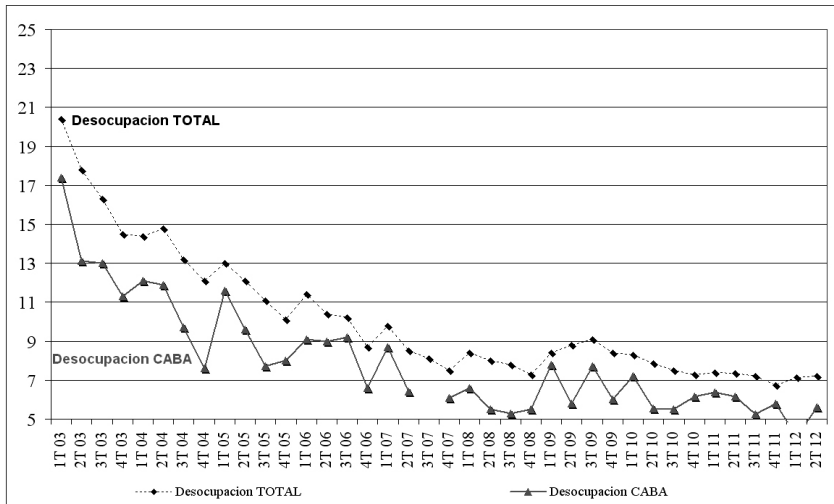
El aumento de la tasa de empleo y la caída del indicador de desempleo en el período 2003-2012 mostró una alta correlación entre lo acontecido en la CABA y en el total de los aglomerados urbanos: la tasa nombrada primero aumentó un 17,71% en la Ciudad y un 18% en el total, y la de desocupación bajó un 67,7% y un 64,64%, respectivamente.

Gráfico 3: Tasas de Activad y Empleo, Total Aglomerados y CABA, 2003-2012.



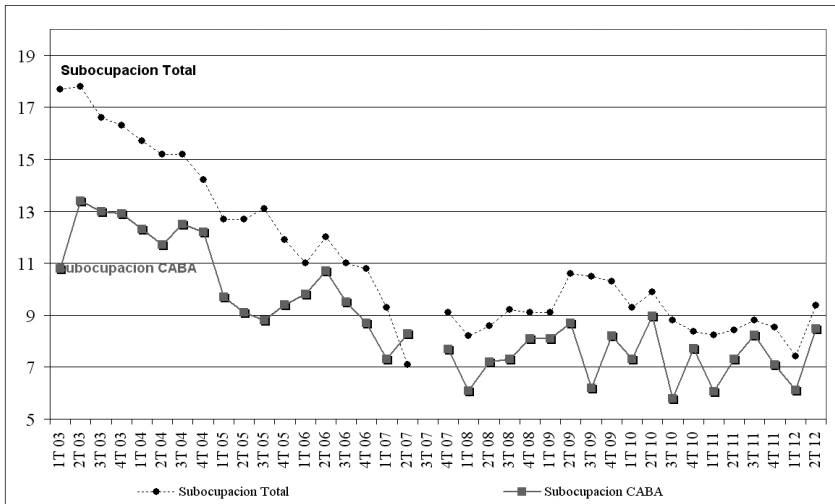
Fuente: Elaboración propia a partir de EPH-Base Usuaría, INDEC.

Gráfico 4: Tasas de Desempleo, Total Aglomerados y CABA, 2003-2012.



Fuente: Elaboración propia a partir de EPH-Base Usuaría, INDEC.

Gráfico 5: Tasas Subempleo, Total Aglomerados y CABA, 2003-2012.



Fuente: Elaboración propia a partir de EPH-Base Usuaría, INDEC.

Durante la crisis internacional de 2008-09, la Argentina, a pesar de que hasta el año 2007 gozaba de condiciones macroeconómicas favorables, registró una fuerte fuga de capitales locales (unos 45 mil millones de dólares desde la última parte de 2006 hasta 2009); el debilitamiento de la demanda global (la suma del consumo, la inversión y las exportaciones), que pasó de un crecimiento del 7,5% en 2008 a una caída del 18% en 2009, debido al descenso del 10,3% en la inversión bruta interna fija (IBIF) y del 6,4% en el valor de las exportaciones; la fuerte ralentización del crecimiento del PBI según datos del INDEC, que pasó del 4,96% en 2008 al 0,85% en 2009¹; y el aumento de las tasas de desempleo abierto y de subempleo.

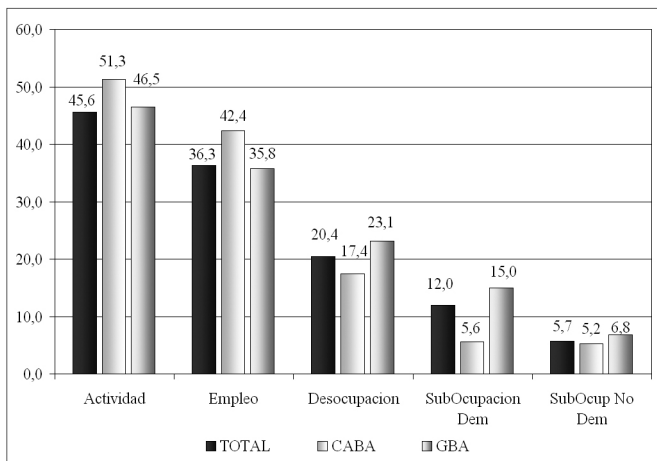
El Gobierno nacional adoptó, entonces, las medidas que perseguían aminorar el impacto de la crisis sobre el nivel de actividad y las condiciones de vida de ciertas franjas de los sectores sociales con menores ingresos. Se acudió a la política fiscal, a acrecentar el gasto público abriendo programas dedicados a transferir ingresos a los sectores pobres y a la promoción del empleo y al mantenimiento de los subsidios. Entre tanto, se trató de no adoptar una política monetaria restrictiva, a pesar de la aceleración de la tasa de inflación durante 2008, confiando en que la onda recesiva sería suficiente para contener el alza de precios².

En 2010-2012, la economía se vuelve a recuperar, y las tasas de desempleo y subocupación caen nuevamente.

¹ Las estimaciones económicas privadas informan que la caída del PBI en ese año rondó el 2,5%.

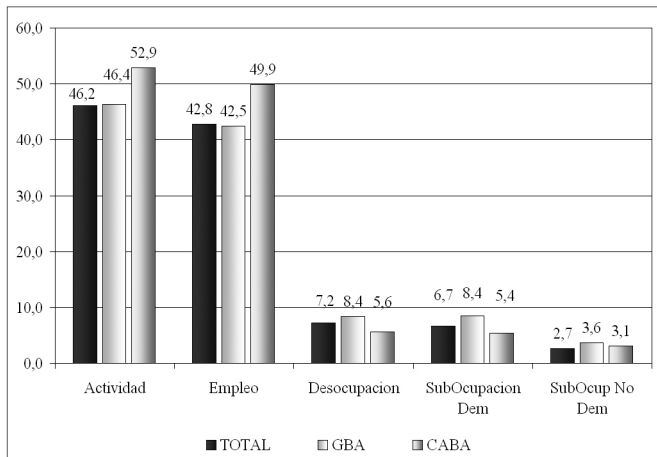
² Las estimaciones privadas señalan que en 2009 la tasa de inflación había retrocedido respecto de sus propias cifras, alcanzando al 15%.

Gráfico 6: Tasas de Actividad, Empleo, Desempleo y Subempleo, Total Aglomerados, GBA y CABA, 2003.



Fuente: Elaboración propia a partir de EPH-Base Usuaría, INDEC.

Gráfico 7: Tasas de Actividad, Empleo, Desempleo y Subempleo, Total Aglomerados, GBA y CABA, 2012.

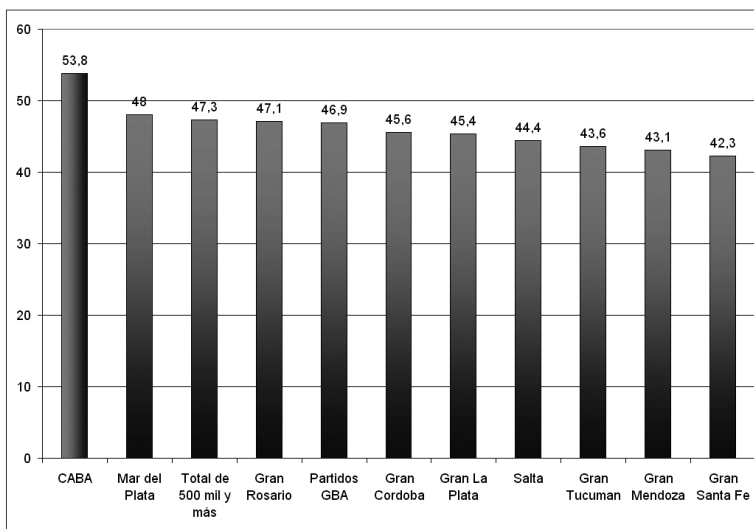


Fuente: Elaboración propia a partir de EPH-Base Usuaría, INDEC

En comparación con el resto de los demás aglomerados con más de 500 mil habitantes, en el cuarto trimestre de 2011, según datos elaborados por el CEDEM de la Dirección General de Estadística y Censos de la Ciudad de Buenos Aires, ésta tiene la mayor tasa de actividad, casi 7 p.p. más que el aglomerado que le sigue (Partidos del GBA); en cuanto a la tasa de empleo el aglomerado más cercano es el de Mar del Plata, que registra una tasa 6,4 p.p. menor.

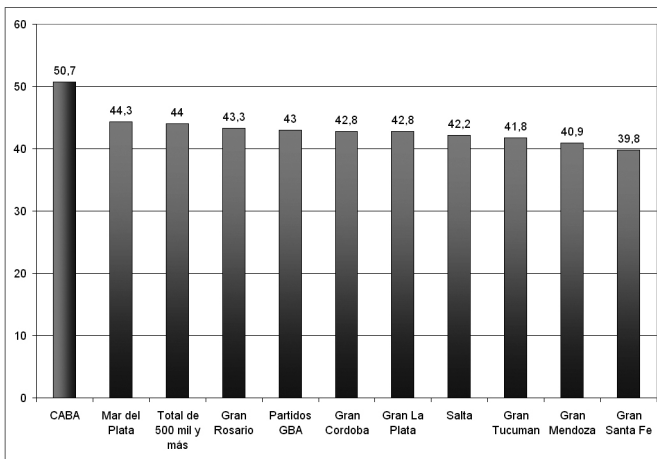
Solo dos aglomerados, Gran Tucumán y Gran Mendoza, tienen una tasa de desempleo menor que la correspondiente a la Ciudad de Buenos Aires.

Gráfico 8 Tasas de Actividad, CABA y demás aglomerados con más de 500 mil habitantes, 4° T 2011.



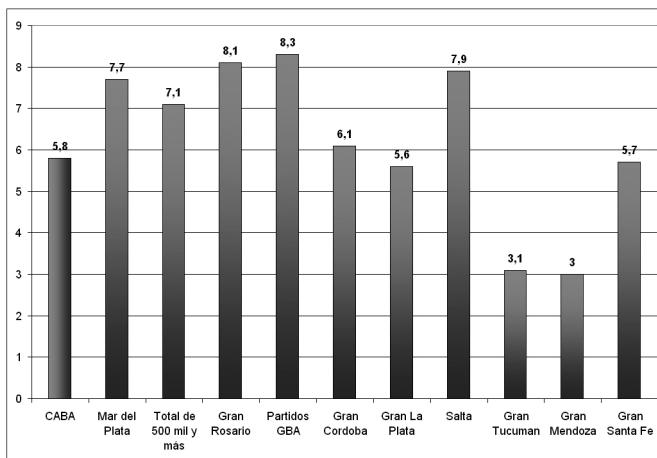
Fuente: CEDEM, Dirección General de Estadística y Censos (Ministerio de Hacienda, GCBA) sobre la base de los datos de INDEC, Encuesta Permanente de Hogares.

Gráfico 9: Tasas de Empleo, CABA y demás aglomerados con más de 500 mil habitantes, 4° T 2011.



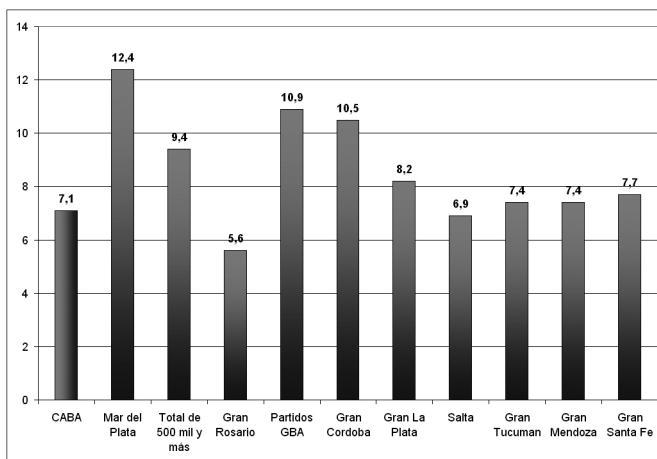
Fuente: CEDEM, Dirección General de Estadística y Censos (Ministerio de Hacienda, GCBA) sobre la base de los datos de INDEC, Encuesta Permanente de Hogares.

Gráfico 10: Tasas de Desocupación, CABA y demás aglomerados con más de 500 mil habitantes, 4° T 2011.



Fuente: CEDEM, Dirección General de Estadística y Censos (Ministerio de Hacienda, GCBA) sobre la base de los datos de INDEC, Encuesta Permanente de Hogares.

Gráfico 11: Tasas de Subocupación, CABA y demás aglomerados con más de 500 mil habitantes, 4° T 2011.



Fuente: CEDEM, Dirección General de Estadística y Censos (Ministerio de Hacienda GCBA) sobre la base de los datos de INDEC, Encuesta Permanente de Hogares.

Tabla 1: Puesto de trabajo ocupados en CABA según Rama de Actividad, 4° T 2011.

Rama de Actividad	Absolutos	Participacion
Total	2.500.267	100,0
Industria	266.712	10,7
Comercio	316.046	12,6
Infraestructura	483.755	19,3
Construcción	206.220	8,2
Transporte, Comunicaciones, Electricidad, Gas y Agua	277.535	11,1
Servicios	140.116	56,0
Hoteles y Restaurantes	98.687	3,9
Financieras y seguros	108.452	4,3
Servicios a las empresas	326.817	13,1
Administración, Salud y Educación Pública	364.905	14,6
Enseñanza y Servicios Sociales y de Salud Privados	192.328	7,7
Servicios Personales, Sociales, Comunes y de Reparación	143.343	5,7
Servicio Doméstico	166.584	6,7
Otros	32.638	1,3

Fuente: CEDEM, Dirección General de Estadística y Censos (Ministerio de Hacienda GCBA) sobre la base de los datos de INDEC, Encuesta Permanente de Hogares.

Empleo no registrado:

Como se ha indicado, el período de post-convertibilidad se caracterizó por mostrar una alta correlación entre el crecimiento económico y el empleo, pero subsistieron falencias en las retribuciones y en las condiciones generales de los nuevos puestos de trabajo. A pesar de la tendencia favorable manifestada en el mercado de trabajo, en especial desde 2004, dicho progreso relativo continuó presentando una contracara, pues si bien las tasas de desempleo habían dejado de constituir un factor de apremio crucial para la población activa demandante, el logro de una ocupación remunerada también conllevaba inserciones precarias y/o extralegales en el mercado laboral.

A partir de la fuente de información utilizada (Encuesta Permanente de Hogares del INDEC), en el presente apartado nos aproximamos al trabajo no registrado, categoría comprendida por las relaciones laborales donde el capital realiza fraude laboral al no realizar los aportes a la seguridad social.

El conjunto de los trabajadores no registrados no se encuentra cubierto por la legislación laboral vigente; no poseen cobertura por parte de las Obras Sociales; generalmente quedan excluidos del cobro de aguinaldo, del goce de vacaciones, de la liquidación de asignaciones familiares³ y de la posibilidad futura de la prestación jubilatoria⁴; y per-

³ La Asignación Universal por Hijo (AUH) creada por medio del decreto 1602/09 en el año 2009 incorporó a las familias de menores ingresos al sistema de Asignaciones Familiares, permitiendo tanto a los desocupados como a los trabajadores con empleo no registrado acceder al cobro de esta nueva prestación.

⁴ En el año 2005, dado el alto porcentaje de población en edad de jubilarse sin cobertura previsional, se dicta la ley 25.994 y el decreto 1454/05 para iniciar el Plan de Inclusión Provisional, para los adultos mayores que no cumplen con los requisitos para acceder al sistema jubilatorio (personas a las que le faltaban años de aportes o que habían logrado acumular 30 años de aportes pero por su edad no podían reincorporarse al mercado formal de trabajo). Esta política logró aumentar la tasa de cobertura del SIPA del 55,1% en 2005 al 87,6% en 2010.

ciben, además, una media inferior en un 45% respecto a los contratados por el sector formal.

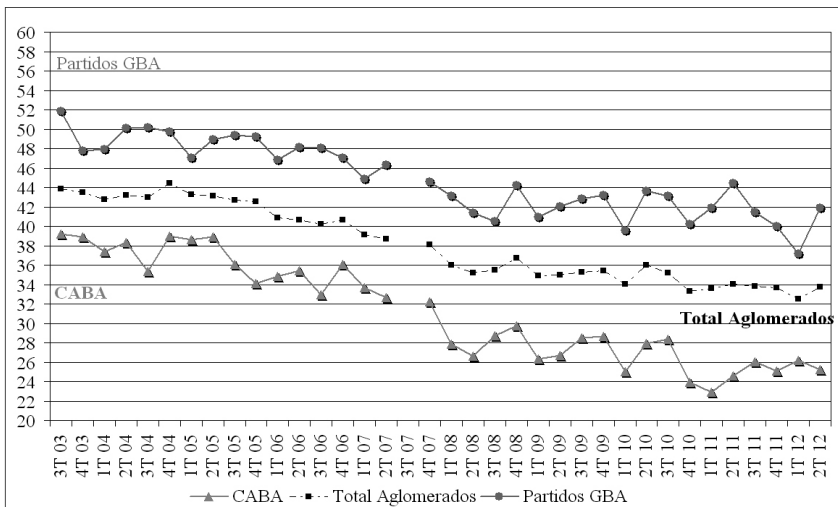
Durante el período de la convertibilidad la tasa de asalariados no registrados fue creciendo fuertemente hasta alcanzar en el tercer trimestre de 2003 al 44% de los asalariados, y se mantuvo estable hasta el segundo trimestre de 2005, año en que comienza a descender.

En el período 2003-2007, la proporción de asalariados no registrados/as decreció, debido al aumento proporcional en la demanda de ciertos empleos blanqueados formalmente en algunas ramas de la economía nacional. No obstante ello, el índice de informalidad, estimando el parámetro citado, continuó por encima del vigente en la fase de aumento del Producto Bruto Interno de los años noventa: la tasa de empleo no registrado fue del 38,7% en el segundo trimestre de 2007, por lo que se redujo en 5,13 p.p. desde el año 2003. Así, a pesar de la importante creación de empleo, el crecimiento económico de esos años no se tradujo en una mejora notable en la calidad de los puestos de trabajo.

En el período 2007-2012 la tasa de empleo no registrado continúa la tendencia a la baja, reduciéndose casi 5 p.p. a pesar de que la tasa de desempleo no tuvo grandes variaciones, fluctuando entre el 8 y el 9%.

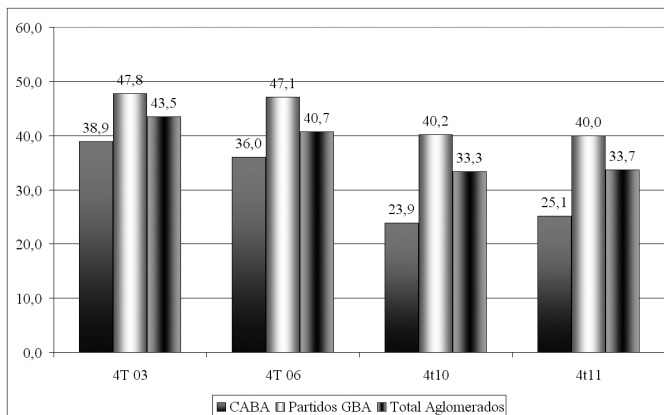
En cuanto la CABA, a fin de 2011 la tasa de empleo no registrado fue del 25,1%, casi 10 p.p. menos que para el Total de Aglomerados, por lo que se evidencia la mejor calidad del empleo en la Ciudad.

Gráfico 12: Empleo No Registrado CABA, Partidos del GBA y Total Aglomerados, 2003-2012.



Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

Gráfico 13: Empleo No Registrado CABA, Partidos del GBA y Total Aglomerados, 2003-2012.



Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

Tabla 2: Empleo No Registrado por Rama de Actividad. CABA, Partidos del GBA, 2011.

T411 Rama Actividad	Participacion		Tasa Empleo No Registrado	
	CABA	PARTIDOS GBA	CABA	PARTIDOS GBA
Sin Especificar	0,9	0,6	20,3	16,3
Actividades Primarias	0,3	0,4	0,0	33,3
Industria Manufacturera	10,5	22,6	12,8	33,2
Electricidad, Gas y Agua	0,8	0,5	25,5	9,4
Construcción	5,8	6,1	52,3	68,6
Transporte y Comunicaciones	11,1	9,0	15,6	40,7
Comercio	11,1	16,8	22,9	41,2
Servicios	40,1	27,3	22,0	27,1
Administración Pública	11,3	6,7	12,1	21,2
Servicio Doméstico	8,2	10,0	71,7	85,7
Total	100,0	100,0	25,1	40,0

Fuente: Elaboración propia a partir de EPH-Base Usuaría, INDEC.

Tabla 3: Empleo No Registrado por Rama de Actividad. CABA y GBA, 2003 y 2011.

Rama Actividad	CABA		PARTIDOS GBA	
	T403	T411	T403	T411
Sin Especificar	0,0	20,3	45,3	16,3
Actividades Primarias	12,3	0,0	63,9	33,3
Industria Manufacturera	32,2	12,8	39,7	33,2
Electricidad, Gas y Agua	10,4	25,5	22,5	9,4
Construcción	82,4	52,3	85,3	68,6
Transporte y Comunicaciones	29,2	15,6	49,9	40,7
Comercio	40,9	22,9	54,5	41,2
Servicios	28,8	22,0	30,8	27,1
Administración Pública	25,5	12,1	20,4	21,2
Servicio Doméstico	91,6	71,7	97,9	85,7
Total	38,9	25,1	47,8	40,0

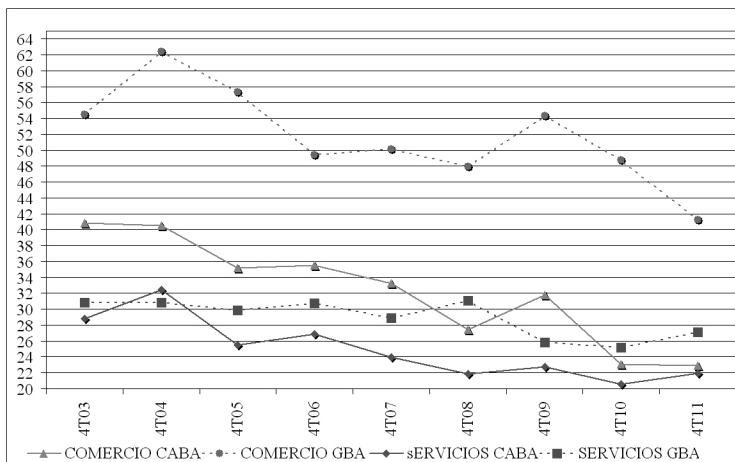
Fuente: Elaboración propia a partir de EPH-Base Usuaría, INDEC.

Tabla 4: Participación Ocupados Asalariados por Rama de Actividad, CABA y GBA, 2003 y 2011.

Rama Actividad	CABA		PARTIDOS GBA	
	T403	T411	T403	T411
Sin Especificar	0,0	0,9	0,2	0,6
Actividades Primarias	0,1	0,3	1,5	0,4
Industria Manufacturera	9,1	10,5	16,9	22,6
Electricidad, Gas y Agua	0,2	0,8	0,2	0,5
Construcción	10,3	5,8	9,9	6,1
Transporte y Comunicaciones	7,4	11,1	11,1	9,0
Comercio	13,1	11,1	21,2	16,8
Servicios	29,4	40,1	18,9	27,3
Administración Pública	6,9	11,3	2,3	6,7
Servicio Doméstico	23,5	8,2	18,0	10,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de EPH-Base Usuaría, INDEC.

Gráfico 14: Empleo No Registrado en Comercio y Servicios. CABA, Partidos del GBA, 2003-2011.



Fuente: Elaboración propia a partir de EPH-Base Usuaría, INDEC.

Tabla 5: Empleo en CABA y Partidos GBA por tamaño de establecimiento.

Tamaño Establecimiento	CABA		PARTIDOS GBA	
	4t2003	4t2011	4t2003	4t2011
1 a 5	38,5	31,2	49,6	40,6
6 a 40	23,1	23,8	21,3	27,8
más de 40	29,6	38,6	23,0	26,3
Desconocido	8,8	6,3	6,0	5,3

No incluye servicio doméstico.

Tabla 6: Empleo en Comercio en CABA y Partidos GBA por tamaño de establecimiento.

Tamaño Establecimiento	CABA		PARTIDOS GBA	
	Comercio		Comercio	
	4t2003	4t2011	4t2003	4t2011
1 a 5	61,6	48,9	71,7	48,9
6 a 40	22,4	27,4	14,3	27,4
más de 40	10,9	17,7	8,7	17,7
Desconocido	5,1	6,0	5,4	6,0

Fuente: Elaboración propia a partir de EPH-Base Usuaría, INDEC.

No incluye servicio doméstico.

Tabla 7: Empleo en Servicios en CABA y Partidos GBA por tamaño de establecimiento.

Tamaño Establecimiento	CABA		PARTIDOS GBA	
	Servicios		Servicios	
	4t2003	4t2011	4t2003	4t2011
1 a 5	35,6	25,3	36,8	27,7
6 a 40	25,9	26,2	25,9	32,7
más de 40	29,7	38,5	29,7	34,6
Desconocido	7,6	6,2	7,6	4,9

Fuente: Elaboración propia a partir de EPH-Base Usuaría, INDEC.
No incluye servicio doméstico.

Tabla 8: Empleo No Registrado en CABA y Partidos GBA por tamaño de establecimiento.

Tamaño Establecimiento	CABA		PARTIDOS GBA	
	4t2003	4t2011	4t2003	4t2011
1 a 5	71,4	54,6	83,4	75,3
6 a 40	32,1	24,1	42,6	39,1
más de 40	15,9	9,0	13,7	10,3
Desconocido	41,2	36,3	45,6	38,6
Total	38,9	25,1	47,8	40,0

Fuente: Elaboración propia a partir de EPH-Base Usuaría, INDEC.

Tabla 9: Empleo No Registrado en Comercio en CABA y Partidos GBA por tamaño de establecimiento.

Tamaño Establecimiento	CABA		PARTIDOS GBA	
	Comercio		Comercio	
	4t2003	4t2011	4t2003	4t2011
1 a 5	64,9	48,5	82,0	55,2
6 a 40	32,6	6,9	35,5	38,1
más de 40	12,6	10,1	21,8	10,0
Desconocido	51,8	36,1	64,6	49,0
Total	43,0	22,9	56,7	41,2

Fuente: Elaboración propia a partir de EPH-Base Usuaría, INDEC.

Tabla 10: Empleo No Registrado en Servicios en CABA y Partidos GBA por tamaño de establecimiento.

Tamaño Establecimiento	CABA		PARTIDOS GBA	
	Servicios		Servicios	
	4t2003	4t2011	4t2003	4t2011
1 a 5	29,9	28,1	28,7	78,4
6 a 40	56,1	35,3	69,1	29,2
más de 40	29,7	10,8	30,0	11,1
Desconocido	13,0	28,7	12,2	28,3
Total	28,9	22,0	29,1	27,1

Fuente: Elaboración propia a partir de EPH-Base Usuaría, INDEC.

4. Organización y metodología de la dimensión cualitativa

Guillermo Pérez Sosto

Mariel Romero

1. Justificación

La presente sección está orientada a fundamentar la visión sobre la cual basaremos el abordaje de la temática y las estrategias metodológicas de nuestra propuesta de indagación cualitativa, con el propósito de analizar la Heterogeneidad Productiva y Social en la Argentina entre los años 2003-2013, tomando en cuenta las trayectorias socio-laborales, condiciones de trabajo y reproducción social en los aglomerados urbanos (Buenos Aires y Comodoro Rivadavia) y focalizando en las ramas de comercio y servicios.

Planteo del problema

Una mirada sobre las luces y sombras de la situación laboral y social actual, más una observación minuciosa de los procesos sociales en el largo período, señalan claramente que el contexto social se ha visto transformado de manera subrepticia aunque radical, invalidando saberes vitales preexistentes y requiriendo una revisión y una puesta a punto exhaustiva de las estrategias vitales para todos los actores, en especial para los trabajadores desprotegidos.

En este caso, lo importante es analizar con claridad la naturaleza de los procesos que conducen a las situaciones de exclusión, en tanto éstas son las resultantes de un proceso particular de desocialización y descomposición, de donde surge la importancia de las nociones de precariedad y vulnerabilidad (Castel, 1992).

Existe, en efecto, una fuerte correlación entre el lugar que se ocupa en la división social del trabajo y la participación en las redes de sociabilidad y en los sistemas de protección que “cubren” a un individuo ante los riesgos de la existencia. De allí la posibilidad de construir tipologías o zonas de cohesión social. La asociación “trabajo estable/inserción relacional sólida” caracteriza una zona de integración. A la inversa, la ausencia de participación en alguna actividad productiva y el aislamiento relacional conjugan sus efectos negativos para producir la exclusión, o más bien, como lo demuestra Robert Castel (1995), la desafiliación. La vulnerabilidad social es una zona intermedia, inestable, que conjuga la precariedad del trabajo y la fragilidad de los soportes de proximidad.

La fragilización multiforme del trabajo asalariado (precariedad y flexibilidad) es la que ha modificado y continúa modificando en profundidad a las sociedades actuales. Así, es en su centro, y no únicamente en sus márgenes, donde hay que considerar la cuestión social (Rosanvallon, 1995). Robert Castel no vacila en decir al respecto: *“El problema más grave no es tal vez el de la desocupación. No lo digo para quitar dramatismo a la situación de millones de desocupados, sino para invitar a mirar, por encima del desempleo, la degradación de la condición del trabajo”* (Castel, 1995).

La provocativa puesta en guardia de Castel parece apropiada por el hecho de que verdaderamente es la fragilización de la masa central de trabajadores la que termina por alimentar el crecimiento del número de excluidos de la protecciones sociales. Por lo tanto, podemos afirmar que en la Argentina de la post-crisis de 2001-2002, con ocho años de crecimiento y una importante disminución de los índices de pobreza y desocupación, la precariedad laboral ocupa el centro de gravedad de la cuestión social.

Esta premisa, con respecto a las manifestaciones actuales de la cuestión social en la Argentina, nos lleva a encarar el diseño de la dimensión cualitativa del presente estudio con el criterio de intentar aportar al cono-

cimiento de los procesos por los que atraviesan los actores sociales bajo análisis, y su particular manera de procesar su vida cotidiana y laboral, en consonancia con los objetivos específicos del proyecto de investigación: a) *“indagar respecto a las inserciones laborales informales y precarias de los trabajos en el sector comercio y servicios”*; b) *“describir las condiciones de vida y de reproducción social de los trabajadores del sector servicio y comercio”*; y c) *“indagar sobre la construcción de las identidades colectivas e individuales de estos segmentos ocupacionales”*.

Asimismo, se procederá en acuerdo con las principales hipótesis planteadas para el presente estudio, e.g.: 1) *“La nueva heterogeneidad productiva en la Argentina define una multifacética estructura socio-laboral con diferentes órdenes contractuales laborales. En dicho sentido, el sector comercio y servicios, preeminente en los aglomerados urbanos, expresaría formas de inserción precaria caracterizada por la descolectivización de las relaciones laborales y la franja de vulnerabilidad –entendida como el sinuoso itinerario entre la inclusión y exclusión social– que define a un extenso grupo poblacional caracterizado por ser trabajadores pobres”*; y 2) *“El régimen de acumulación capitalista argentino se ha modificado respecto a la estructura económica neoliberal implantada en los años noventa, sin embargo, a la etapa de desregulación laboral, le ha seguido un régimen de inserción laboral escalonado, segmentado y dual, donde la franja de vulnerabilidad constituye el segmento más amplio de los trabajadores. Desde esa perspectiva, la informalidad laboral y la precariedad no debe ser descripta como un problema residual de los vestigios del régimen de acumulación anterior, sino como elemento central de la estructura socio-productiva actual en Argentina”*.

En ese sentido, se intentará dar respuesta a los interrogantes sobre: ¿cómo es hoy el sector comercio y servicios de los aglomerados urbanos? ¿Cómo impactaron sobre el mismo las transformaciones productivas y tecnológicas? ¿Cómo viven hoy los y las trabajadores de los sectores comercio y servicios de los aglomerados urbanos? ¿Cuáles son

las condiciones de las unidades domesticas de éstos? ¿Cuáles son sus condiciones de trabajo?

2. La dimensión cualitativa

El relevamiento cualitativo tiende a indagar en un universo finito el conjunto de variables en juego, detectando su grado de importancia, para luego poder –en la medida de lo posible– jerarquizarlas y proceder a su análisis con la intención de encontrar categorías válidas para la construcción de un marco conceptual que permita: primero, describir y, luego, explicar la interacción de dichas variables en el contexto social bajo estudio.

Asimismo, podemos observar que el enfoque cualitativo permite adentrarse en el proceso que media entre las condiciones iniciales de un determinado fenómeno o problema y sus consecuencias. En cierta medida, permite abrir la “caja negra” del fenómeno indagado.

Un estudio de esta naturaleza permite profundizar los indicios percibidos, sopesar cada variable y redefinir las categorías empleadas a los efectos de comprobar las hipótesis y llegar así a conclusiones con un importante grado de certeza.

A su vez, debemos tener en cuenta que el presente estudio no es una investigación *ex post facto*. Por el contrario, la realidad bajo análisis es una realidad presente, donde las variables interactúan permanentemente. Por lo tanto, la fragilidad del trabajo al que se hace referencia no es un hecho del pasado reciente. Por el contrario, es una realidad en constante fluir.

Por ser un estudio sobre un proceso que está ocurriendo, se adoptará un discurso expositivo que entretaja los supuestos y la mirada teórica –en el sentido *einsteniano* de que *es la teoría la que decide lo que podemos observar* (Heinsenber, 1971)– con las experiencias propias del estudio de campo, de tal manera que la investigación en su avance

demandará nuevas y distintas configuraciones del prisma conceptual a través del cual observaremos y seleccionaremos los atributos particulares de una realidad compleja.

Como cualquier artificio de orden lógico, un esquema conceptual no es verdadero o falso, sino útil o no. La conveniencia de adoptar esta forma de juego entre prisma conceptual y realidad reside en que permite evitar el determinismo unilateral, como el reduccionismo económico o el determinismo tecnológico en la explicación del cambio social.

En este caso, el análisis consiste en el estudio comparativo de la conducta de los actores dentro de un contexto determinado y en circunstancias situadas en el tiempo, que plantea hipótesis y tipologías útiles para interpretar la diversidad y semejanza de las conductas observadas. Dicho análisis implica *la formulación de conceptos que se van creando en un continuo ir y venir de la información empírica a la construcción teórica* (Gallart, 1992). El esquema adoptado implica que cada investigación, sobre todo las referidas a contextos sociales precarios, se convierta en trabajos en revisión y progreso continuo (*work in progress*).

En otro orden de cosas, sabemos que *una generalización demasiado amplia conduce a la mera esterilidad* (Whitehead, 1960); por lo tanto, el presente trabajo trata de recurrir a una serie de conceptos que permitan distintos abordajes sobre un contexto societal complejo con el objeto de identificar, describir e interpretar las características más destacadas de la conflictiva realidad que atraviesan los trabajadores precarios en nuestra sociedad, a partir del análisis de los ejes previamente pautados. Poniendo énfasis en el estudio de su discurso y en las potencialidades y perspectivas futuras contenidas en su imaginario social.

El estudio de la precariedad laboral se enmarca en la calidad del trabajo, es decir, el eje de las dimensiones que cualifican el trabajo a partir del modo en que éste es remunerado, las condiciones en que es desempeñado y en el marco en el cual se desarrollan las relaciones laborales.

Para ello se analizarán los siguientes ejes de abordaje:

Eje sociocultural

- El análisis del primer eje relacionado a las corrientes socio-culturales nos permitirá detectar en el universo bajo análisis:
- Percepción de los cambios a nivel global
- Visualización de la influencia de estos cambios sobre el contexto social nacional
- Conocimiento de los cambios tecnológicos e incidencia de los mismos en el mundo del trabajo y la vida personal
- Grado de adaptación/incertidumbre que despiertan estos cambios
- Imaginario social: percepción de variables formadoras de futuro
- Relación/asociación de los cambios con: el conocimiento, la tecnología, la educación y el trabajo
- Nivel de educación y formación profesional
- Disposición a retornar un aprendizaje formalizado y/o una formación profesional más especializada
- Imaginarios acerca del trabajo: el trabajo como valor en sí, el trabajo como remuneración, el trabajo como organizador y creador de vínculos sociales.
- Fortalecimiento o debilitamiento de los vínculos: familiar, participación electiva, participación orgánica y ciudadanía.
- Visualización de su inserción actual y futura en el mundo laboral
- Semantización de sus percepciones
- Conceptos e imágenes que se forman

Eje socio-laboral

- El análisis del segundo eje relacionado con la dimensión del trabajo posibilitará detectar:
- Estabilidad y seguridad laboral
- Disposición de ingresos suficientes
- Protección social
- Derechos fundamentales del trabajo
- Diálogo social y negociación colectiva
- Formación profesional
- Grado de satisfacción o frustración relativa

3. Metodología y muestra

Metodología

En cuanto al aspecto metodológico de esta dimensión, basada en el relevamiento de información primaria mediante la aplicación de técnicas de abordaje cualitativas, se trabajará con entrevistas en profundidad a diversos actores (trabajadores, sindicalistas y empresarios) para la obtención de información y la posterior conformación de matrices de volcado que posibilitarán la sistematización, el análisis y el dimensionamiento de las variables bajo estudio.

Las entrevistas en profundidad a informantes clave que desde su posición pueden brindar información calificada de su mirada y opinión sobre la temática a indagar tienen como propósito conseguir datos que, de no mediar el contacto directo entrevistado–entrevistador, serían inasequibles.

Este modo de estudiar intensivamente a los individuos y sus discernimientos permite obtener información con un grado de libertad del que

carecen las formas más estructuradas de cuestionario. La mayor posibilidad de conversación que ofrece una entrevista en profundidad facilita en gran medida la exploración espontánea de creencias y actitudes de los entrevistados frente a las temáticas indagadas.

Las entrevistas tendrán una duración aproximada –según los casos– de noventa minutos y serán realizadas por profesionales (psicólogos, sociólogos, etc.) especializados o por estudiantes avanzados en ciencias sociales especialmente capacitados en técnicas de indagación motivacional y en profundidad, en base a una guía de pautas preliminarmente elaborada y conformada con la dirección del proyecto de investigación, que, previamente piloteada, cumplirá con el propósito de orientar la investigación de acuerdo con los objetivos fijados.

Todas las entrevistas serán grabadas para facilitar el registro completo de las respuestas y su posterior análisis, el cual posibilitará la caracterización de la población objetivo en sus aspectos socio-demográficos y socio-culturales con garantías de validez y confiabilidad de los resultados.

Tanto para el diseño de la investigación como para el seguimiento sistemático del trabajo de campo, análisis de los resultados y elaboración de los informes se contará con un equipo interdisciplinario que incluirá sociólogos, politólogos y economistas.

Muestra

El universo muestral se dividirá en segmentos con características diferentes pero representativas de los distintos grupos referenciales consultados. En nuestro caso, según la perspectiva de los diferentes segmentos bajo análisis.

El criterio para la selección de la muestra, al ser un estudio cualitativo, no es probabilístico sino intencional. Se seleccionan casos que representan variaciones en aquellas características consideradas rele-

vantes para dar respuesta a los interrogantes planteados en cada estudio en particular. Los resultados de las investigaciones cualitativas no se miden por la cantidad de respuestas, ni por el número de personas entrevistadas, sino por la profundidad y calidad de los datos obtenidos.

Categorías y propiedades conceptuales

Los elementos básicos que propone una investigación de índole cualitativa son categorías conceptuales (*equivalentes a las variables del lenguaje verificativo en las investigaciones cuantitativas*), propiedades conceptuales y valores; denominándose hipótesis a las generalizaciones sobre relaciones de categorías y propiedades.

Conceptos analíticos y sensibilizadores

La labor básica de la investigación en esta perspectiva es generar nuevos conceptos y categorías a partir de los datos. Estos conceptos deben ser analíticos (*suficientemente generalizados para designar características de entidades concretas y no las entidades en sí mismas*) y sensibilizadores (*capaces de dar una visión significativa, enriquecida con ilustraciones adecuadas que nos permitan captar el significado en términos de la propia experiencia*) (Forni, 1992).

Muestreo teórico y punto de saturación

La estrategia de trabajo es la comparación sistemática, aumentando o reduciendo diferencias en una secuencia de agregado de casos que se denomina muestreo teórico (*equivalente al muestreo estadístico en las investigaciones cuantitativas*), hasta llegar a un punto de saturación en que los nuevos casos ya no aportan conocimiento. Se llega a esta saturación por la operación conjunta de recolección y análisis de los datos (Corbin y Strauss, 1991).

Discurso, comunicación y significado

Un estudio de esta índole brinda información sobre lo que ocurre y cómo piensa cada segmento indagado, pero fundamentalmente puede proveernos de una base significativa de opiniones sobre las cuales fundamentarnos tanto para discernir acerca de los *perfiles e imágenes supuestos y/o deseados para el abordaje de una temática*, como para analizar la forma en que cada sector representado en la muestra *construye su opinión y la organiza* (discurso), *la expresa* (comunicación) y *la semantiza* (significado); elementos que aportan al conocimiento y caracterización de los trabajadores precarios.

Universo muestral

Se realizarán un total de 110 entrevistas en profundidad de acuerdo al siguiente esquema:

Lugar	Sindicalistas	Empresarios	Trabajadores formales	Trabajadores precarios
Buenos Aires	10	10	25	25
Comodoro Rivadavia	5	5	15	15
Total: 110	15	15	40	40

Fases del trabajo en la presente dimensión

- Elaboración de la guía de pautas
- Prueba piloto y ajuste de la guía de pautas
- Rastreo y reclutamiento de entrevistados de acuerdo a la segmentación estipulada y a la aplicación de criterios de filtro para garantizar su confiabilidad

- Convocatoria de los entrevistados
- La entrevista se dividirá en dos momentos:
 - > Aplicación de una ficha para el registro de los datos de clasificación de los participantes
 - > Desarrollo de la entrevista en profundidad
- Transcripción de las entrevistas
- Sistematización de los datos
- Análisis de la información
- Redacción del informe final con las conclusiones y recomendaciones consideradas pertinentes

5. Precarización y heterogeneidad productiva en la Argentina

Marita González

Los proletarios no tienen nada que perder, salvo sus cadenas.

Tienen, en cambio, un mundo que ganar.

¡Proletarios de todos los países, únense!

Karl Marx (1818-1883)

Breve introducción socio-histórica

Este capítulo tiene como finalidad aportar un análisis parcial de las transformaciones del trabajo asalariado a partir del derrumbe de las tutelas de protección en el último cuarto del siglo XX y el apogeo de la actual individualización de las relaciones laborales. Este ejercicio conceptual centrará la atención en la re-mercantilización del trabajo humano y en la institucionalización de la precariedad como fórmula soberana de la relación capital-trabajo en la actualidad.

Iniciamos con un epígrafe de Marx –por cierto, ampliamente conocido– para reflexionar sobre la ruptura de las cadenas que presagiaba el marxismo en el fin del trabajo asalariado. Un análisis retrospectivo nos insta a considerar que, si en el siglo XIX el proletariado no tenía nada que perder, en el siglo XXI el horizonte de no ser proletariado es la emergencia del precariado y la consecuente desafiliación social (Castel, 2010a).

Las teorías sobre el fin del trabajo –tan de moda en los años noventa– se han refutado por los propios acontecimientos históricos, aún cuando cumplieron un rol legitimador determinante para la tensa paz social que provocó la devastación de los derechos laborales en tiempos de globalización neoliberal.

El trabajo en su naturaleza socio-histórica no se construye a partir de la idea de liberalidad que el capitalismo recubre en su relato sino, por el contrario, a partir de la idea de las regulaciones necesarias para la sociabilidad. La delimitación del universo del trabajo y del “no trabajo” como construcción histórica diseñará el tratamiento hacia los pobres e indigentes, que serán clasificados entre aquellos que no tienen condiciones objetivas y subjetivas para trabajar y, por lo tanto, deben ser asistidos (ancianos, inválidos, etc.) y aquellos que exigen instancias de coerción para ser subordinados a su “ámbito natural”: el trabajo. Al decir de Hannah Arendt (1995), la pobreza es algo más que carencia, es un estado de constante indigencia y miseria extrema cuya ignominia consiste en su poder deshumanizante; la pobreza es abyecta debido a que coloca a los hombres bajo el imperio absoluto de sus cuerpos, esto es, bajo el dictado absoluto de la necesidad, según la conocen todos los hombres a través de sus experiencias más íntimas y al margen de toda especulación. La institucionalización del trabajo trae consigo la emergencia de lo social, y desde sus orígenes en la tardía edad media el trabajo y la pobreza caminan en un binomio al parecer simbiótico. Ese imperio corporal absoluto desdibuja la labor y el trabajo y los coloca en una misma dimensión, los confunde y los moldea hacia el moderno trabajo asalariado.

El desguace de trabajado protegido remeda las escenas de los parias previos a la revolución industrial. Calificados de “populachos”, “canallas”, “la hez del pueblo”, constituían lo que hoy, paradójicamente, solemos calificar como trabajos atípicos: “changadores”, “ganapanes”, “hombres de esfuerzo y de manos, que se alquilaban, en general, por día, para realizar tareas no calificadas” (Castel, 1995: 144). No por casualidad buena parte de estos trabajadores eran mujeres (aquellas que en la posmodernidad se llamarán grupos vulnerables). Los marginales conformaron un polo ambiguo de rechazo y fascinación a lo largo de la historia, y expresan un universo estigmatizado a los que debe sistemáticamente reprimirse. El salariado no nació de la libertad ni del contrato sino de la tutela. Bajo el reino de las tutelas, el asalariado se ahogaba.

Bajo el régimen del contrato se expandió pero la condición obrera se debilitaba en el momento mismo de su liberación (Castel, 1995: 31).

La crisis del trabajo (des)tutelado tiene su apogeo en las revueltas sociales de 1848, aún cuando recién hacia el último cuarto de siglo se inicia el proceso que dotó al trabajo de las protecciones modernas. En dicho momento, se trató de una revuelta por el derecho al trabajo; pero tal como afirmaba Marx, “detrás del derecho al trabajo está el poder sobre el capital, detrás del poder sobre el capital, la apropiación de los medios de producción, su subordinación a la clase obrera asociada, es decir la supresión del sector asalariado, del capital y de sus relaciones recíprocas” (Marx, 1984). Revolución fallida, pero que décadas más tarde dio a luz la necesidad de instalar nuevas tutelas laborales, en forma paulatina e intermitente, ante el peligro siempre latente de la desintegración. El primer conjunto de tutelas está asociado a la idea de patronato y beneficencia; y a partir de fines del siglo XIX y la Primera Guerra mundial se irán gestando las tutelas protectoras que dieran lugar al Estado Social (Castel, 1995: 293 y ss.). La apuesta del liberalismo consistirá en tratar de sostener una política social recluida a un espacio ético, no político. Este deber es un deber de protección, y se cumple por medio de la virtud moral de utilidad pública que es la beneficencia.

El cénit de estas tutelas coincide con la expansión del trabajo asalariado fordista. El universo tutelado exigió, entre otras cosas, la racionalización del proceso del trabajo en el marco de una “*gestión de tiempo precisa, dividida, reglamentada*” (Salais en Castel, 1995: 333), la reducción de la plusvalía a cambio de pautas de paz social y acceso a través del salario a “*nuevas normas de consumo obrero*” (Aglietta, 1976:160) que convertían al obrero en el propio usuario de la producción en masa, y el *acceso a la propiedad social y a los servicios públicos*. Pero, por sobre todo, la protección social requirió de la “*inscripción en un derecho del trabajo que reconocía al trabajador como miembro de un colectivo dotado de un estatuto social, más allá de la*

dimensión puramente individual del contrato de trabajo” (Castel, 1995: 340, bastardillas del autor).

El Estado Social se define entonces como una *gestión regulada de las desigualdades*, dando lugar a un *principio de satisfacción diferida* en función de la cual cada grupo, llegado el momento, puede programar la mejora de su condición y su plan de vida. La existencia de un salario diferido o salario indirecto hace que el proletario en adelante “tenga mucho más que perder que sus cadenas”. Ahora bien, dicha condición salarial dependía de la inscripción de sus miembros en *colectivos*: colectivos de trabajadores con el peso de la gran industria, colectivos sindicales que asumen intereses homogéneos de grandes categorías socio-profesionales, convenciones colectivas gracias a lo cual el trabajador no es contratado en su carácter individual aislado sino que se apoya en los logros negociados en forma colectiva (Castel, 2010a: 18-23).

Estar protegido no es un estado natural, es la conjunción de luchas obreras para des-mercantilizar la relación laboral, una gestión empresarial que exigía un mercado doméstico ampliado y una coyuntura socio-histórica occidental que negoció el “mal menor” (crear y fortalecer los derechos del trabajo) a un horizonte peor para el capital: la revolución o amenaza de ella en forma permanente. Evaporadas estas tres condiciones en los últimos decenios, la precarización laboral es el resultado del desmantelamiento de estos tutelajes y hoy alcanza su cenit en la gestión de las relaciones entre capital y trabajo.

El trabajo en tiempos de incertidumbre posmoderna

El debate sobre el trabajo se ha reactualizado a partir del análisis de los efectos sociopolíticos de la degradación de las relaciones laborales, soslayando el trillado debate sobre la finalización del trabajo asalariado. En ese sentido, el problema se concentra en los altos grados de “des-socialización” de los individuos, producto de la individualización o descolectivización de los contratos laborales. Si el trabajo asalariado sigue siendo

cuantitativamente importante, eso no significa que no haya mutado en su composición, calidad y en particular en las protecciones y tutelas.

Bajo ese nuevo enfoque, los estudios de la sociología laboral se concentran en tres ejes de análisis: en primer lugar, la re-emergencia de una sociedad de riesgos; en segundo lugar, la proliferación de trabajos que se abocan a la exclusión social; y, en tercer lugar, y en forma asociada, la precariedad laboral. En estos tres temas se solapan y entrecruzan en forma permanente lo que se ha dado en llamar la “nueva cuestión social” del siglo XXI. Se puede afirmar que se ha dado un desplazamiento del debate hacia las modalidades del contrato de trabajo, hacia la vulnerabilidad y la precariedad del trabajo, y no tanto al desempleo, aún cuando éste siempre está presente como peligro inminente o como horizonte estructural de la vida de hombres y mujeres. Las trayectorias profesionales se vuelven móviles, y esa rotación y traslación generalizada impuesta a las situaciones laborales sitúa a la incertidumbre en el centro del porvenir en el mundo laboral.

La incertidumbre parece ser un componente recurrente de los estudios de la cultura humana posmoderna, en asociación con una inflación contemporánea de la noción del riesgo. Pareciera que el ideal del hombre posmoderno es aquel que puede asumir los riesgos que la vida le depara, pero esa vida se halla en constante mutación y en eso se debate quiénes serán los ganadores y los perdedores de estos tiempos globales. Castel (2010a) afirma que la proliferación de los riesgos corre pareja con una celebración del individuo aislado de sus inserciones colectivas. En el mismo sentido, Beck (2002) plantea que el trabajador debe hacerse cargo de sí mismo; se trata de la promoción de un modelo biográfico: cada individuo debe afrontar por su cuenta las contingencias de su recorrido profesional devenido discontinuo, debe hacer elecciones, emprender a tiempo las reconversiones necesarias.

Sennett inició los primeros estudios de este siglo relativos al impacto sobre el individuo de esta cultura del riesgo. En los años del Estado

social se construyó la imagen de un modelo de “individuo positivo” que es la imagen de la persona protegida por el “Estatuto del Empleo” (Sennett, 2000). En la actualidad existe una *paradoja de la individualización*, donde coexisten dos tipos de individuo, aquel que goza de la seguridad de un empleo asalariado y aquel que surge del discurso que promociona al individuo en su carácter de emprendedor. Muchos de éstos son los que se beneficiaron con las flexibilidades del mercado de trabajo, ahora bien, no todos triunfaron y aquellos que no tienen recursos para crearse una carrera y quedan a la vera del camino son denominados por Castel como “individuos por defecto” (Castel, 2010b). La cultura del riesgo fabrica peligro. La “cultura del riesgo” extrapola la noción de riesgo, pero la vacía de su sustancia y le impide ser operativa. La única herramienta histórica para lograr dominar los riesgos sociales fue y sigue siendo la responsabilidad colectiva.

Asistimos a la erosión de un gran dique de contención que, con sus limitaciones, había domesticado el mercado, a saber, la atención de la defensa de los intereses de los asalariados a través de grandes formas de organizaciones colectivas. La actual deslegitimación de los sindicatos como actores colectivos custodios de las protecciones sociales no es un fenómeno novedoso. Este rechazo a los sindicatos es el rechazo mismo a la *existencia en sí de lo colectivo*, es decir a todos los intentos de asumir colectivamente, a partir de la participación de los interesados, la miseria obrera y el sometimiento de los obreros (Castel, 1995: 262-64). El capitalismo refracta todo aquello que se agremie, muchas veces incluso en su propio seno, y esto es así desde la propia puesta en marcha de las revoluciones liberales.

Es necesario reexaminar el estatuto del empleo, de tal forma de generar indicadores de gradaciones de precariedad con el fin de avanzar a una medición de la extracción de plusvalor que esta forma de organización laboral brinda profundizando la heterogeneidad y la alienación. En el próximo acápite se abordará la heterogeneidad laboral actual.

Las cadenas de la precarización laboral

La visión general que adoptamos es que el trabajo asalariado –o en relación de dependencia– engloba un conjunto de actividades diversas, de los que el empleador extrae valor, ya sean éstas realizadas por trabajadores manuales (de cualquier tipo) o que produzcan distintas modalidades de trabajo intelectual. Estas variadas modalidades de extracción de valor implican, como dijimos previamente, una variedad de formas, entre ellas las que denominamos trabajo formal, que es aquel ajustado a normas y convenios estatuidos, regulados por el sistema político administrativo y establecido previamente por convenios periódicos –o similares– entre las corporaciones de empresarios y trabajadores, en un plazo y forma determinados. El sistema de convenios colectivos está destinado a atenuar el antagonismo histórico entre trabajo y capital, o dicho de un modo más general, a encauzar los conflictos entre ambos, de modo de no obstaculizar el proceso productivo. La relación laboral no se inicia en una tabla rasa, se apoya en un conjunto de reglas que han sido anterior y colectivamente negociadas, y que son la expresión de un compromiso entre organizaciones sociales representativas colectivamente constituidas. El individuo se inscribe en un colectivo pre-constituido que le da su fuerza frente al empleador.

Ahora bien, cada vez con mayor presencia en la esfera tanto privada como pública, y conviviente con el sistema de empleo formal, se encuentra un sistema de trabajo precario que engloba a trabajadores de distintos niveles tanto en tareas intelectuales como manuales y cuya explotación, por parte de los empleadores, a los efectos de extraerles una fracción mayor de excedente son variadas, y van desde marginarlos de las condiciones legales de empleo que cubren a parte de los trabajadores con los que conviven en esas unidades económicas, la proliferación de empresas tercerizadas y descentralizadas, así como la ampliación de la informalidad en variadas gradientes.

Este fenómeno que tiende a institucionalizarse hace más de tres

décadas parecería sintetizar aquello que es dable calificar como heterogeneidad funcional; por un lado, se observa un déficit de empleo que no puede ser catalogado en forma universal como desocupación, sino como sujeto demandante en situación de carencia más o menos prolongada; en paralelo se asiste a la institucionalización de las condiciones de trabajo que la mayoría de las veces siguen siendo actividades asalariadas pero que ya no se inscriben por completo en una condición salarial de pleno derecho (Castel, 2010a: 132-34).

Las condiciones de empleo de los trabajadores informales y precarios se caracterizan por la corrosión de las tutelas laborales, ya sea a través de cambios en las modalidades de contratación y empleo o de reducción del estatuto legal del trabajo. Nuestra primera hipótesis expresa que, al no existir indicadores precisos y sistematizados del ambiguo concepto de “precariedad”, estas nuevas formas de gestión del capital obstaculizan revelar el aumento del ratio de acción de plusvalía que las mismas originan.

La noción de precariedad vinculada con la inserción laboral fue desarrollada en Francia para aludir a la sustitución paulatina de las relaciones de empleo, definidas por contratos de duración indeterminada, a tiempo completo y con unicidad del empleador, por situaciones “particulares” de empleo (Desvé y Lorençon, 2002). Como afirman Busso y Pérez (2010), tanto la precariedad como la informalidad surgieron como resultado de investigaciones realizados en contextos societales ajenos al argentino, que luego se extrapolaron a nuestras latitudes.

Aceptando esta limitación, podemos visualizar, no obstante, que la precariedad, que en un principio se presentó como un fenómeno provisorio, hoy explica la mayor parte de las relaciones laborales y su dinámica ya se ha institucionalizado, creando su propia legalidad y estatuto¹.

¹ Para un análisis sobre este tema, ver Castel, 2010b, en especial el capítulo 5: “Las transformaciones del trabajo en la sociedad capitalista actual”.

La noción de precariedad laboral se asoció con una serie de fenómenos que han sido conceptualizados de manera muy diversa, como “desafiliación” (Castel, 1995), “corrosión del carácter” (Sennett, 2000), “fragmentación” (Offe, 1996), “individualización” (Castells, 2003) y “sociedad de riesgos” (Beck, 2002; Giddens, 1998).

Desde varias perspectivas de la sociología del trabajo, se ha analizado la polisemia del concepto de precariedad, concluyendo que la misma abarca un universo tan heterogéneo y tan disímil que la propia deconstrucción obstaculiza el tratamiento y mucho más la aplicación de políticas públicas destinadas a reducirla.

La proliferación de los conceptos de precariedad e informalidad, su solapamiento, su uso y abuso, ocultan realidades y estructuras productivas heterogéneas y con instituciones sociales de diferente enraizamiento y reproducción social. Si, como afirman Busso y Pérez (2010), la precariedad es un concepto importado desde Europa es dable pensar que toda la teoría regulacionista y toda la sociología del trabajo de dicho continente no pueda descubrir en sus análisis empíricos la distancia que existe entre no poseer tuteladas laborales en la relación asalariada (precariedad) y el fraude laboral que detenta la ilegalidad de las relaciones informales en la condición asalariada (informalidad laboral). El problema se suscita cuando, en nombre de la precariedad, nuestros indicadores reflejan acciones fraudulentas de la legislación laboral, tanto del empresariado privado como del sector público. Y ese es el desentendimiento conceptual que opera entre la teoría latinoamericana y la europea. Aún con tasas altas de desempleo y de precarización, la informalidad –entendida como prácticas fraudulentas de no registro del trabajador en su condición de asalariado– comienza recién a visualizarse en el sur del Europa frente a tasas de desempleo de más de dos dígitos y una economía sumergida desconocidas hasta hace pocos años.

Nuestro punto de partida pone de relieve la precariedad laboral en la consecución de dos objetivos básicos: por un lado, la externalización y

reducción de costos de explotación para ampliar de infinitas formas el ratio de acción de la tasa de rentabilidad; y, por otro lado, reforzar la identidad del “individuo mínimo”, aquel que no puede tener otro tipo de concepción colectiva que no sea la de su núcleo más básico de relaciones personales/familiares. Esta hipótesis intenta ser complementaria con los estudios contemporáneos de la sociología del trabajo que puso el énfasis en caracterizar al Estado Mínimo en el desmantelamiento de los derechos del trabajo y sus estatutos. Deseamos anticipar que la precarización del trabajo tuvo como objetivo robustecer al “individuo mínimo y aislado” de sus pares y de cualquier colectivo que despojara el carácter mercantil del trabajo.

Informalidad y Precariedad: la ambigüedad conceptual y operativa

La persistencia en el tiempo de situaciones de informalidad asociada a bajos ingresos, inestabilidad laboral y desprotección social afecta al proceso de cohesión social, tal como ha sido descrito en los estudios ya clásicos de Castel (1995, 2004, 2010), Rossanvallon (1995) o, para el caso argentino, Svampa (2006), Beccaria y López (1997).

Existe una primera modalidad de informalidad como actividades refugio frente al desempleo, fruto de la reestructuración productiva, en particular con los procesos de tercerización y subcontratación. En general, dentro del llamado sector informal existe una racionalidad de subsistencia, que se presenta en los “trabajadores ubicados en los últimos eslabones de la cadena productiva y en las actividades más marginales de producción y servicios, cuya opción laboral es transitar entre esos empleos o estar desocupados” (Gallart, 2007: 98). Sin embargo, algunos cuentapropistas y empleadores del sector informal pueden tener una racionalidad diferente, de reproducción y acumulación, que no se formalizan para mantener bajos costos que los habiliten a mantenerse en el mercado y aumentar sus ingresos (Pogliaghi, 2007: 101).

Según Pogliaghi, la ambigüedad conceptual y analítica ha llevado a confusiones respecto al fenómeno de la informalidad. Su antecedente se centra en el concepto de marginalidad, donde la primera conceptualización que intenta dar cuenta estuvo a cargo del Centro para el Desarrollo Social de América Latina (DESAL) que se basa en la teoría de la Modernización y que definía una sociedad dualista entre un sector moderno y otro tradicional.

En la década de los setenta, varios autores como José Nun, Fernando Henrique Cardoso y Aníbal Quijano pusieron en tela de juicio la teoría del DESAL, afirmando que el sector tradicional o marginal no estaba fuera del sistema de acumulación. A ello se agregó la teoría de Nun de “masa marginal” como sector de la población que no funciona como ejército de reserva (superpoblación excedente). Desde esta perspectiva, se infería como una característica del capitalismo periférico la incapacidad del sistema productivo de absorber a través del mercado de trabajo a toda la mano de obra disponible, dando lugar a la existencia de una “masa marginal” (Nun, Marín y Murmis, 1968).

A fines de la década de los setenta, la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en su Programa Regional de Empleo para América Latina (PREALC), define la informalidad en relación con el uso de las nuevas tecnologías y la productividad. En dicho sentido, las unidades económicas del sector informal se definen a partir de la siguiente caracterización: a) utilización de trabajo intensivo y escasa tecnología; b) predominio de trabajo por cuenta propia o familiar (no asalariado); c) trabajo asalariado no protegido; y d) heterogeneidad de la estructura productiva y segmentación del mercado de trabajo (Perez Sáinz, 1998: 58).

En el año 1993, la OIT reactualiza la definición del sector informal, habida cuenta de que la caracterización del PREALC refería a dos procesos diferenciados: la caracterización de la unidad productiva y la cualidad del mercado de trabajo. Es decir, solapaba cuestiones referidas a la actividad productiva respecto de las relaciones laborales. De tal forma,

elabora una definición operativa del sector informal, conocido como SIU (Sistema Informal Urbano) que incluye: a) empresas informales de trabajadores por cuenta propia; b) empresas en hogares; y c) empresas informales que incorporan trabajo asalariado pero que no se encuentran registradas como unidades económicas frente a la autoridad gubernamental competente.

Esta definición sigue siendo confusa a la hora de establecer algún criterio respecto a si la unidad de análisis es la situación del trabajador/a en la relación laboral o la unidad económica productiva.

En el año 2003, la Décimo Séptima Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo suma al concepto de economía informal el del empleo informal, que comprende: a) empleos informales en el sector formal; b) trabajos informales en el sector informal; y c) trabajadores/as del hogar.

En la década de los ochenta surge en los países centrales una visión estructural o neomarxista sobre el sector informal que fue desarrollada por Alejandro Portes, Manuel Castells y Lauren Benton. La definición de esta perspectiva se centra en una nueva división internacional del trabajo derivado de la transnacionalización de la economía y que define al sector informal por su funcionamiento fuera del marco de la regulación o de la protección estatal, a través de la reducción de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo, como resultado de la tercerización y subcontratación. Desde dicha perspectiva, el sector informal no es ajeno a la reproducción del capital, sino parte del sistema capitalista de producción. La informalidad es una parte de la estrategia de acumulación. Su énfasis está puesto en la descentralización productiva y en la maximización de la ganancia. La apertura comercial y la globalización exigen a las empresas modernas la reducción de los costos de producción, principalmente los laborales, para hacer frente a una creciente competencia. Esto se logra mediante la subcontratación de productos y mano de obra trasladando las fluctuaciones de la demanda hacia el exterior de la firma. En las empresas subcontratadas se eluden los meca-

nismos de regulación laboral y de protección del Estado, permitiendo a las grandes empresas la recomposición de los márgenes de ganancia; por ello, esta óptica identifica a los ocupados en actividades informales como asalariados ocultos de las grandes empresas.

Desde la visión neoliberal, Hernando de Soto (1992) analiza la informalidad como el fruto de la excesiva regulación del mercado de trabajo que traba la absorción de mano de obra por parte de los empleadores. En este contexto, el sector informal está compuesto por “pequeños empresarios orientados por un espíritu similar al de los orígenes del capitalismo que no pueden alcanzar un desarrollo pleno debido a la excesiva regulación estatal en torno de las actividades económicas” (de Soto, 1987). Finalmente, desde esta visión, la informalidad se asocia principalmente al cuentapropismo voluntario generalizado (no solo en el segmento de bajo nivel educativo), y en menor medida asalariados no registrados potencialmente voluntarios.

Algunos autores como Cariola *et al.* (1989) y Merlinsky (2001) sostienen que la mayoría de las actividades informales en América Latina forman parte de las estrategias de generación de ingresos y de supervivencia de los sectores populares.

La escuela estructuralista brasileña comenzó sus estudios sobre la informalidad a inicios de la década de los ochenta, siendo sus representantes más destacados Paulo Souza y María Cristina Cacciamali y destacándose luego los aportes de Claudio Salvador Dedecca. El sector informal es concebido como parte de la organización de la producción capitalista en términos de subordinación. La pequeña producción, el trabajo doméstico y los servicios personales se instalan en aquellos espacios que no son ocupados por el núcleo hegemónico de la economía capitalista debido a su reducida capacidad de acumulación. La unidad de análisis dentro de este marco teórico es la unidad de producción y la forma de organización de la producción.

Dedecca (2000) afirma que el sector informal urbano funciona como un mecanismo de ajuste del mercado de trabajo, absorbiendo a los migrantes y, en tiempos de retracción económica, a la mano de obra. Esta visión puede ser contrapuesta con el comportamiento del mercado de trabajo en el último lustro ya que, a pesar de tasas altas de crecimiento y de absorción de fuerza de trabajo, el sector informal urbano continuó en alza o fue muy inelástico a reducirse en aras del sector formal de la economía.

En la década de los noventa, comienza a cuestionarse la categoría del sector informal urbano en tanto que el trabajo inestable, sin contrato y desprotegido no es exclusivo de las unidades de producción del sector informal, sino que se ha extendido a empresas del sector formal. Esto llevó a que se reduzca el número de estudios sobre el sector informal y se incremente la investigación sobre la microempresa y la economía no registrada (Gallart, 2004).

Posiciones extremas sostienen que es necesario el abandono del concepto del sector informal. Por ejemplo, Carlos Salas Paéz (2002, 2006) asevera que la noción de informalidad entraña tres grandes dificultades conceptuales: a) la presencia de criterios múltiples, donde cada uno de ellos puede cumplirse en forma independiente de las otras; b) la imposibilidad de poder separar las características de los trabajadores de las unidades productivas; y c) la imprecisión en el universo de estudio, ya que se utiliza en forma indistinta: el establecimiento, los hogares o los individuos. La propuesta de Salas Paéz es centrarse en los micronegocios o microunidades.

Héctor Palomino y Cecilia Senén González (2010) combinan dos perspectivas teórico-conceptuales: por un lado, la informalidad como mecanismo de subsistencia que se vincula con el sector formal (estructuralismo brasileño); y, por otro, la interrelación entre el sector informal y formal asociados a fenómenos de tercerización, subcontratación y obtención de insumos por parte de las firmas formales (Gallart, 2007). Estas situaciones explicarían las motivaciones de empresarios y trabajadores por no cum-

plir con las normativas laborales y los obstáculos para el desarrollo de las microempresas y su integración al sector formal. Gallart considera que hay una diferenciación entre los trabajadores informales y los trabajadores no registrados. La disparidad entre ambos reside en la racionalidad propia del sector en que se encuentran inmersos: mientras en el sector informal la racionalidad económica es de subsistencia, en aquellas empresas que se subcontrata –donde se desempeña los trabajadores no registrados– se encuentra una racionalidad de acumulación (tanto en los contratantes como en los organizadores y proveedores de trabajo).

La noción de informalidad laboral alude a la desvinculación del salario de las protecciones y garantías asociadas con las remuneraciones asalariadas. Es un sentido extremo de precarización, asociado con diversas carencias padecidas por los asalariados que pueden ser relevados en la EPH tales como no cobrar aguinaldo, no contar con vacaciones pagas o no disponer de una obra social. Los trabajadores informales son, en el caso de los asalariados, aquellos que presentan condiciones laborales incompatibles con la normativa laboral; mientras que en el caso de los trabajadores por cuenta propia y empleadores, son informales los que no cumplen con ninguna de sus obligaciones tributarias, contables y previsionales. Por su parte, son unidades productivas informales aquellas que incumplen con la totalidad de las normas tributarias, contables y laborales. Es posible afirmar que la no inscripción en la seguridad social es una característica compartida por algunas figuras contractuales “que no se enmarcan en relaciones jurídicas laborales”, como los contratos de pasantías o los de prestación de servicios; pero la hipótesis de esa definición estaría dando cuenta de la desaparición de las relaciones asalariadas en presencia de otras formas de organización de la producción. Por el contrario, nuestra hipótesis es la persistencia del trabajo asalariado pero disimulado bajo la forma de relaciones contractuales de naturaleza distinta a la relación de dependencia. En otras palabras, creemos que el asalariamiento sigue siendo la modalidad prevaleciente pero con contratos degradados que remercantilizan el empleo.

La precariedad como emergente de la heterogeneidad productiva y social

Paralelamente, y a la par de la extensión de características típicas de la inserción laboral sin protección en el sector formal, comenzó a delimitarse el concepto de precariedad laboral.

La precariedad se identifica como una inserción laboral endeble de los trabajadores asalariados y refiere a una característica propia de los puestos de trabajo y no a una evasión y/o fraude laboral. Es decir que la inserción endeble da cuenta de características ocupacionales que impulsan o al menos facilitan la exclusión del trabajador del marco de su ocupación y se expresan en la participación intermitente en la actividad laboral, en la existencia de condiciones contractuales que no garantizan la permanencia de la relación de dependencia (contratos de tiempo parcial, eventual, etc.) y en el desempeño en ocupaciones en vías de desaparición o de carácter redundante en términos de las necesidades del aparato productivo (Pok, 1992).

Inicialmente, se intentó enlazar el concepto de precariedad al de flexibilización laboral. Muchos trabajos han abordado el vínculo entre estos dos conceptos. Así, por ejemplo, Enrique De la Garza (2005) distingue tres modalidades de flexibilidad laboral: la vertiente neoliberal que enfatiza la desregulación del mercado de trabajo, por lo que propone la eliminación de costos de entrada y de salida; aquella englobada en “la nueva ola” del *managment* con acento en la noción de “Calidad Total” y el “Justo a Tiempo”; y la proveniente de medios intelectuales que postulan un tipo de flexibilidad negociada u ofensiva. En la primera versión se propone eliminar las trabas en el mercado de trabajo, mediante el libre juego de oferta y demanda y se apuesta al mercado como mecanismo regulador. Se considera que las acciones estatales y sindicales obstaculizan la asignación eficiente de recursos, por lo que deben anularse o reducirse a la mínima expresión. Algunas medidas afines a este tipo de perspectiva son: eliminación de restricciones para emplear o despedir, reducción de contribuciones patronales, estimula-

ción de contratos exentos de cargas sociales, aumentos de la extensión del período de prueba, utilización de contratos a plazo fijo y disminución de las indemnizaciones para reducir los costos de despido, etc. Es este último tipo de flexibilidad, también llamada externa o numérica, la que se vincula con el concepto de precariedad porque estimula la desarticulación del salario respecto a las instituciones de protección social y/o determinación del plazo del contrato (Palomino, 2004). Así, dentro de la flexibilidad numérica o externa, se incluye a la subcontratación laboral (De la Garza, 2005; Iranzo y de Paula, 2006).

La precariedad, a diferencia de la informalidad, involucra modalidades legales que se impusieron con el advenimiento del neoliberalismo como paradigma económico y social. Son formas legales de empleo, pero que desnudan al trabajo de las tutelas sociales de antaño y lo tornan nuevamente en una mercancía. Como afirman Salvia *et al.* (2008), la precariedad no es asimilable a la evasión o fraude laboral. El trabajo precario se caracteriza por la inseguridad, la inestabilidad de la relación salarial, condición que puede existir tanto en empleos formales como informales, registrados o no registrados. Pero mientras los empleos asalariados no registrados tienen claramente un carácter ilegal, y los empleos informales se sitúan en el margen de la legalidad, o ignorándola, los empleos precarios son generalmente lícitos, establecidos válidamente por leyes o decretos, y de esa forma se los naturaliza, aunque tengan repercusiones negativas sobre el sistema de relaciones de trabajo y sobre la vida y la salud de los trabajadores/as. Es en dicho sentido que se habla de una re-mercantilización y una individuación de las relaciones laborales.

De acuerdo con Neffa (2008), lo privativo del trabajo precario se vincula a la inseguridad, la inestabilidad de la relación salarial, condiciones que pueden existir tanto en los empleos formales como informales, donde los trabajadores son subsumidos en normas, leyes de flexibilización laboral, decretos y ordenanzas, o modalidades de empleo promo-

vidas que naturalizan estas relaciones laborales. Neffa expresa que las modalidades de trabajo/empleo precario se han ido multiplicando y que todas las modalidades precarias tienen como base común que no son objeto de contratos por tiempo indeterminado (CDI) y que la inseguridad que genera la ausencia de horizontes certeros, corroen la subjetividad de los/as trabajadores/as y dificultan la integración social de los asalariados dentro del colectivo de trabajo, formando parte de los mercados internos y secundarios, como postulan los economistas de la segmentación.

Luego de este breve *racconto* podemos entonces afirmar que la precariedad posee diversas gradaciones de vulnerabilidad laboral (en la esfera de las tutelas del trabajo) y vulnerabilidad social (en términos de fragilidad social y amenaza o vivencia de la pobreza). Dichas gradaciones pueden clasificarse para ser utilizadas como variables de medición cuantitativa. Así, pueden distinguirse diversos tipos legales de precarización laboral, entre los cuales podemos señalar los más destacados:

1. Contratos a corto plazo en el sector privado
2. Contrataciones a través de agencias de trabajos eventuales
3. Períodos de prueba o contratos de pasantías
4. Empleos públicos especiales o de emergencia
5. Trabajos a domicilio o maquila doméstica
6. Subcontrataciones a terceros
7. Locación de obra o servicios a través de facturación entre el empleador y empleado

Los trabajadores precarios se encuentran por sus desfavorables condiciones de empleo en situaciones próximas a la pobreza o al menos a condiciones de ingreso muy por debajo de aquellos a los que se asemejan en cuanto a las tareas desarrolladas dentro de la unidad empresaria en el área formal. Los efectos sobre la subjetividad del trabajador/a

del desmantelamiento de las tutelas laborales refieren no solo a mantener vívido el horizonte de la pobreza, sino que actúa como un principio de desmoralización, de disociación social que disuelve los lazos sociales y socava, al decir de Sennett (2000), las estructuras psíquicas de los individuos. Estar en la inseguridad permanente que genera la precariedad es no poder dominar el presente ni anticipar positivamente el porvenir. Sea cual fuere la modalidad de la precarización, el resultante final es la heterogeneidad estructural productiva y social.

Una aproximación empírica a la medición de la precariedad laboral en la Argentina

En el caso específico de Argentina, las temáticas interrelacionadas de informalidad, economía sumergida, precariedad y trabajo no registrado han sido profunda y repetidamente examinadas desde distintas posturas teóricas, sobresaliendo entre los estudios más importantes las contribuciones de Guisarri (1989), Galín y Novick (1990), Coraggio (1994), Lindemboin (1996), Neffa *et al.* (1999), Gasparini (2000), Monza (2000), Beccaria, Carpio y Orsatti (2000), Beccaria y Serino (2001), Moreno (2001) y, más recientemente, Pok y Lorenzetti (2007), MTySS/BM/INDEC (2007), Álvarez, Beccaria y Schleser (2008), MTEySS/BM (2008) y Narodowski (2009).

Las estadísticas laborales siguen relevando exclusivamente la informalidad laboral o trabajo no registrado, omitiendo la degradación del estatuto de empleo en sus tutelas laborales (precariedad). No obstante, la informalidad entendida como la forma más extrema de vulnerabilidad del trabajador/a y la forma de ignominia extrema de fraude laboral, muestra en los últimos tres lustros una inflexibilidad a la baja, incluso en períodos de crecimiento del empleo en términos absolutos (Gráfico 1).

Gráfico 1: Evolucion de Tasas de Trabajo no registrado en Adultos (mujeres - hombres) y en Jóvenes



Fuente: Elaboración Propia en base a MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales - Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, en base a SIPA.

Con pequeñas variaciones, todos estos conceptos identifican al trabajo informal como una forma particular de precariedad laboral a causa de la cual (ver Etala, 1989; y Ferranti *et al.*, 2000), y cualquiera haya sido el motivo desencadenante, el trabajador²:

- 1) no tiene derecho a la garantía de estabilidad en el puesto de trabajo ni al preaviso e indemnización en caso de despido;
- 2) no está protegido por el resto de la legislación laboral, de seguridad social ni en materia de condiciones y medio ambiente de trabajo;
- 3) carece de acceso a la cobertura médico-asistencial paga para él y su familia de la cual gozan sus compañeros/as de trabajo regularizados;

² No obstante lo expuesto, con las sucesivas modificaciones normativas introducidas en el ámbito del derecho individual y colectivo del trabajo en Argentina en los últimos años, en conjunto con una mayor cantidad de fallos favorables a las demandas de los trabajadores en los fueros específicos, se ha logrado que los trabajadores no registrados puedan acceder por vía judicial a algunos de los derechos que se les coartaban con este tipo de modalidad contractual (ver Panigo y Neffa, 2010).

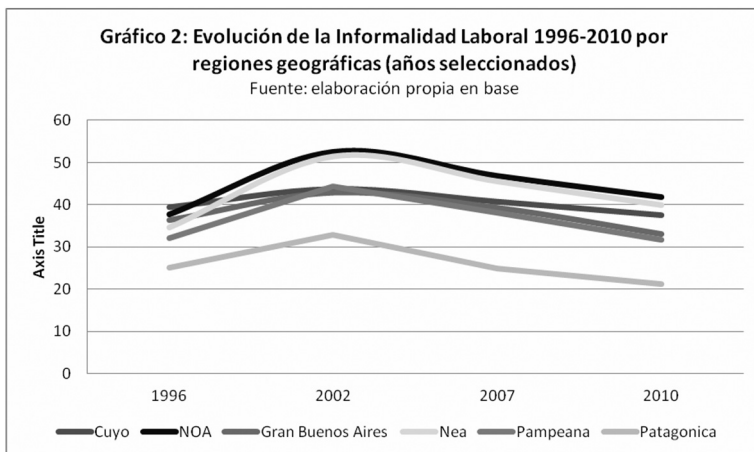
4) no tiene derecho al cobro del salario familiar, del seguro de desempleo al ser despedido, ni a la indemnización en caso de accidentes de trabajo o enfermedades laborales;

5) al no poder estar afiliado no puede acceder a los servicios o beneficios sociales que gestiona el sindicato;

6) al no poder certificar su relación salarial tiene dificultades para gestionar documentación de identidad, formalizar como titular el alquiler de inmuebles, ofrecer garantías a otros y obtener créditos o celebrar contratos; y

7) tiene menos oportunidades de participar en ciertos colectivos de trabajo (e.g. reuniones sindicales), y por esa causa daña psíquica y mentalmente al trabajador y le dificulta la construcción de su identidad.

Aún cuando hemos afirmado que este indicador resulta insuficiente para medir todas las modalidades de mercantilización del trabajo, también podemos dar cuenta de que la incidencia de la descentralización de las funciones del Estado durante los años noventa y la fragmentación productiva muestra altos grados de heterogeneidad territorial en materia de informalidad laboral, tal como se expresa en el Gráfico 2.



El Gráfico 2 muestra que la informalidad laboral en la Argentina no afecta de forma homogénea y que la región del noroeste (NOA) y la del nordeste (NEA) resultan las más afectadas al flagelo del trabajo no registrado. En el polo opuesto, la región patagónica muestra los índices más bajos de informalidad. La elevada incidencia del trabajo asalariado no registrado en el Norte de Argentina, así como la inflexibilidad de dicho indicador, asocia la informalidad con la baja participación del sector industria, de servicios financieros, inmobiliarios y empresariales en el total del producto bruto de estas provincias y en la participación del empleo.

Diferencias similares en la incidencia del trabajo asalariado no registrado también se aprecian en la comparación inter-sectorial (Gráfico 3). Hacia fines de 2010, la informalidad entre los asalariados de Servicios Públicos (Agua, Luz y Gas), Servicios Básicos del Estado (Salud, Educación, Defensa, Justicia y Administración Pública) y Servicios Financieros no superaba, en promedio, el 10% del total. Por el contrario, para sectores como Servicio Doméstico, Construcción y Restaurante y Hoteles, entre otros, la tasa de informalidad alcanzaba un promedio de 62,93% del total de asalariados ocupados en dichas ramas. Es sabido que la vulnerabilidad de las trabajadoras del hogar (servicio doméstico) está dado tanto por la invisibilidad de la relación contractual de trabajo, la atomización de los empleadores (que son las propias unidades domésticas) así como la ineficacia de las políticas del Estado en materia de regularización del trabajo doméstico. Pero tal como muestra el Gráfico 3, lo llamativo no es solo la persistencia de los sectores de mayor incidencia en la informalidad laboral (Rurales, Servicio Doméstico, Construcción Civil) sino la emergencia de trabajo no registrado en Servicios Básicos del Estado que alcanza un 12,3% y se correlaciona con la zona geográfica siendo de mayor incidencia en algunas provincias como el caso paradigmático de San Luis, donde el empleo público no registrado alcanza el 46,3%.

Gráfico 3: Informalidad Laboral, clasificado por rama de actividad



Fuente: elaboración propia en base a microdatos EPH-INDEC -2010

El estudio más detallado intrasectorialmente demuestra que los grandes rubros de actividades deben ser sub-clasificados, ya que en el sector primario de la economía, el sector agro-ganadero, muestra niveles de informalidad muy superiores al sector minero o de hidrocarburos. En el mismo sentido, el no registro en el empleo asalariado del sector textil o el maderero es mucho más elevado que el de industrias metalmeccánicas o tecnológicas. Por su parte, en el rubro comercio y asociados, la venta minorista de alimentos y bebidas tiene un componente de no registro mucho más elevado (al igual que el mantenimiento y arreglo de autos y equipos) que la venta de otros productos a nivel minorista y mayorista. Algo similar se observa con la venta minorista en puestos móviles en relación con las ventas en tiendas, donde el no registro del empleo asalariado es sensiblemente inferior al de su contraparte callejera. Cuando se tienen en cuenta la heterogeneidad productiva y laboral intra-sectoriales se aprecia un conjunto de sectores sensibles a la informalidad laboral que nuclea a: agricultura, ganadería, silvicultura, servicio doméstico, textil y maderera, construcción, restaurantes y hoteles,

comercio minorista de alimentos, bebidas y tabaco, y venta minorista en puestos móviles. Como demuestra un trabajo reciente (González y Zuccotti, 2012) el empleo en los sectores sensibles definen la regionalización de la informalidad en la Argentina:

Tabla 1.- Importancia de los sectores sensibles al no registro en la estructura regional del empleo asalariado (datos del Tercer Trimestre de 2010)						
Sensibilidad al empleo no registrado	GBA	NOA	NEA	Cuyo	Pampeana	Patagónica
Sectores Normales	72.9%	64.9%	63.2%	69.9%	68.0%	71.6%
Sectores Sensibles	27.1%	35.1%	36.8%	30.1%	32.0%	28.4%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EAHU del INDEC.

En la Tabla 1 se aprecia que la estructura del empleo asalariado en la Patagonia se parece mucho más a la del GBA (una de las regiones con menor incidencia del trabajo asalariado no registrado junto con la Patagónica y la Pampeana) que a la de las provincias del Norte argentino. Mientras que en el NEA el 37% del empleo asalariado se genera en sectores sensibles al no registro laboral, en la Patagonia ese porcentaje sólo asciende al 28%. Sin embargo, un aspecto central extra-económico de características idiosincrásicas debe ser evaluado: el no registro en el empleo público en las provincias de Cuyo y Norte del País.

Tomando como base el enfoque no lineal desarrollado en Narodowski y Panigo (2010) y Waisgrais (2005), y ampliado en González y Zuccotti (2012), sobre 34 177 observaciones, representativas de 10 986 348 ocupados en relación de dependencia (asalariados) mayores de 17 años y menores de 65 para el tercer trimestre de 2010, se presenta el siguiente análisis de las variables que expresan potenciales determinantes de la incidencia de la informalidad laboral en los distintos subgrupos de trabajadores/as asalariadas/os. Este estudio además agrega la variable género que considera de relevancia para el no registro laboral. La variable dependiente representa la condición de asalariado no regis-

trado, en tanto que las variables explicativas se pueden clasificar de acuerdo a la Tabla 2 y Gráfico 4:

Tabla 2: Determinantes y variables seleccionadas para el análisis multivariado de incidencia de informalidad.	
Determinantes	VARIABLES SELECCIONADAS
Determinantes individuales en el acceso al empleo (micro)	1. Origen familiar 2. Tamaño de la familia 3. Características de la vivienda 4. Nivel educativo alcanzado
Determinantes culturales y sociales de vulnerabilidad (meso)	5. Género 6. Edad 7. Nacionalidad
Determinantes económicos y productivos (macro)	8. Empleo público/privado 9. Sectores sensibles 10. Región geográfica 11. Tamaño de la empresa 12. Antigüedad en el empleo 13. Características de la unidad productiva 14. Producción con mayor valor agregado

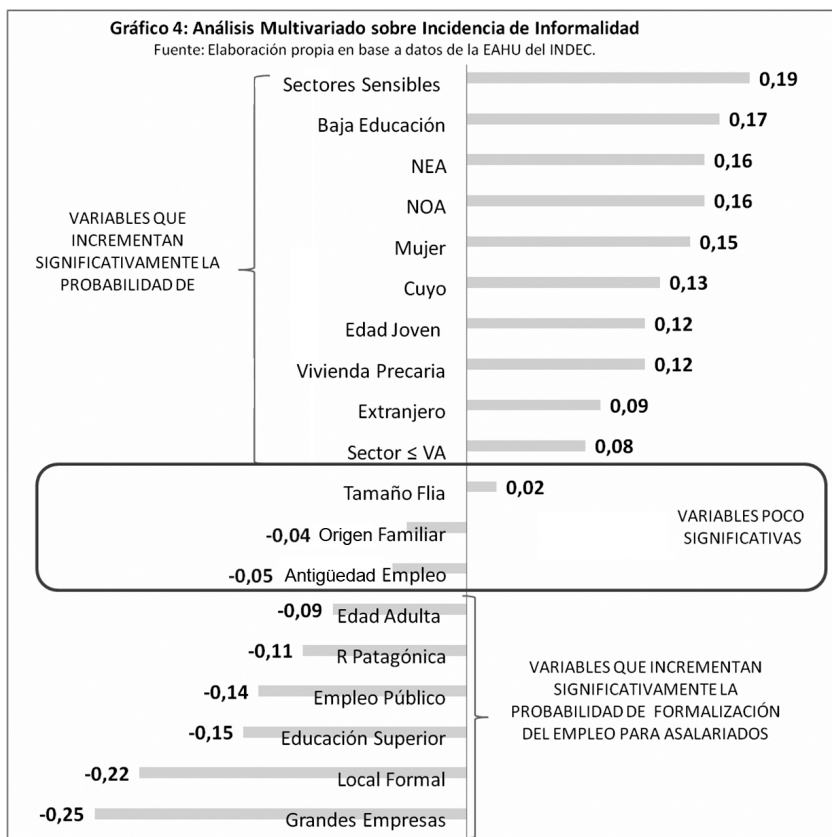
Del Gráfico 4 se desprenden que la informalidad y la precariedad laboral obedecen a factores multivariados. Puede afirmarse que:

1. Las características de la empresa y el nivel educativo del trabajador son los principales determinantes de la incidencia diferencial de la informalidad sobre cierto grupo de trabajadores.
2. La edad conforma el principal determinante para la rotación laboral y las modalidades de precarización. Asimismo, para este análisis nos podemos valer de los resultados del Gráfico 5.

3. La hipótesis que vincula la tasa de informalidad con el crecimiento del producto, volatilidad del ciclo económico, el tipo de cambio real y el nivel de apertura comercial, etc. debe ser analizada con mayor profundidad en el campo científico.
4. La probabilidad de no registro aumenta significativamente para quienes trabajan en Sectores Sensibles (agricultura, ganadería, silvicultura, servicio doméstico, industria textil y maderera, construcción, restaurantes y hoteles, comercio de alimentos, bebidas y tabaco, ventas minoristas en puesto móviles).
5. La informalidad laboral se reduce fuertemente para quienes cuentan con título universitario y trabajan en grandes empresas o desempeñan sus tareas en locales formales.
6. La zona de residencia es una variable significativa. Los habitantes de Cuyo y del Norte del país, respecto a los que habitantes de CABA, presentan una probabilidad de informalidad entre 12 y 13 puntos porcentuales más elevada (aproximadamente un 50% más alta).
7. El no registro entre asalariados se reduce para los jefes de familia adultos (en comparación a jóvenes). Por el contrario, la informalidad aumenta para trabajadores/as extranjeros, los habitantes de villas de emergencia y para las mujeres, quienes resultan significativamente discriminadas en el puesto de trabajo con una probabilidad de hasta un tercio más elevada que la de los hombres (en iguales condiciones).
8. La transición hacia un empleo en sectores que producen bienes complejos incrementa aproximadamente en 10 puntos porcentuales la probabilidad de transición desde el empleo informal hacia el empleo formal.

Gráfico 4: Análisis Multivariado sobre Incidencia de Informalidad

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EAHU del INDEC.



A modo de síntesis

El edificio de la protección social se agrietó justo en el preciso momento en que la “civilización del trabajo” parecía imponerse de modo definitivo (Castel, 1995). La construcción de identidades no es una noción de fácil discernimiento, ya que se pueden identificar varios círculos de identidad colectiva, basadas en el gremio (el colectivo del trabajo), que pueden prolongarse como comunidad de hábitat (el barrio

popular) y comunidad de modo de vida (el café, el suburbio, el club, la pertenencia sindical y política). Pero el trabajo es un inductor que atraviesa estos campos, “un principio, un paradigma, algo que, en fin, se encuentra en las diversas integraciones afectadas y que por lo tanto hace posible la integración de las integraciones sin hacer desaparecer las diferencias o conflictos” (Barel en Castel, 1995). Podría, entonces, evaluarse que no se trata de la identidad en tanto trabajador colectivo, sino en tanto trabajador, y esa categoría, lejos de extinguirse, se mantiene intacta.

Emerge entonces, una suerte de “infrasalariado” en el seno del salariado (Castel, 2010a: 127-144). Esta categoría es sumamente novedosa, en la medida en que ya no se trata de un “ejército de reserva” que acecha al proletariado pleno, sino de alguien que vive en las trayectorias contingentes y fragmentadas de su vida laboral, con un estatuto legal o no de desprotección, en empresas tercerizadas, unidades externas o contratos eventuales, conviviendo con un grupo selecto y reducido sobreviviente involuntario de las tutelas de antaño. Visto a veces como un presagio nítido de su propio horizonte, la recreación de identidades integradas entre esas dos categorías de trabajadores se tornan, muchas veces, difíciles. Si el mundo contemporáneo transita hacia la institucionalización de la precariedad, esta sociedad de individuos atomizados mostró rápidamente sus grietas y la imposibilidad de la propia reproducción social.

Una mirada sobre las luces y sombras de precariedad laboral descrita señala claramente que el mundo del trabajo se ha visto transformado de manera subrepticia aunque radical, invalidando la tradicional distinción entre trabajo no registrado y registrado, ya que existen escalas de precariedad muy heterogéneas. En este caso, lo importante es analizar con claridad la naturaleza de los procesos que conducen a las situaciones de exclusión, en tanto éstas son las resultantes de un proceso particular de desocialización y descomposición, de donde surge la importancia de las nociones de precariedad y vulnerabilidad.

La fragilización multiforme del trabajo asalariado está modificando en profundidad a nuestra sociedad. Así, es en su centro (precariedad y flexibilidad laboral), y no únicamente en sus márgenes, donde hay que considerar la cuestión social. No debemos buscar por encima de los fenómenos o situaciones que analizamos (indigencia, pobreza, vulnerabilidad) la verdadera causa de estas situaciones: la degradación de las condiciones laborales. Es la fragilización de la masa central de trabajadores lo que termina por alimentar el crecimiento del número de excluidos, en un largo proceso de deterioro social.

Desde ese punto de vista, nuestro trabajo como investigadores aborda la vulnerabilidad social a partir de la premisa según la cual existe una fuerte correlación entre el lugar que se ocupa en la división social del trabajo y la participación en las redes de sociabilidad y en los sistemas de protección que “cubren” a un individuo ante los riesgos de la existencia. De allí la posibilidad de construir tipologías o zonas de cohesión social. La asociación “trabajo estable/inserción relacional sólida” caracteriza una zona de integración. A la inversa, la ausencia de participación en alguna actividad productiva y el aislamiento relacional conjugan sus efectos negativos de precarización/desafiliación social. Imbuirnos en los condicionantes, variables y determinantes de la vulnerabilidad social nos permite vincular los déficits de cantidad y de calidad del empleo y redefinir la nueva cuestión social, tratando de dar explicaciones complementarias a la composición productiva actual en nuestras latitudes. El camino a transitar es, por cierto, sinuoso y difícil.

6. Bibliografía

Abramovitz, M. (1986) “Catching-Up, Forging Ahead and Falling Behind”, *JEH*, 46.

Aglietta, M. (1976) *Regulation et crises du capitalisme, l'expérience des États-Unis*. Paris: Clamann-Lévy.

Arendt, H. (1995) *De la Historia a la Acción*. Paidós: Barcelona.

Baumol, W.; Blackman S. A. B.; y Wolf, E. (1985) “Unbalanced Growth Revisited: Asymptotic Stagnancy and New Evidence”, *AER*, 75

Beccaria, L. y López, N. (1997) “El debilitamiento de los mecanismos de integración social”, en *Sin trabajo: las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina*. Buenos Aires: UNICEF/Losada.

Beck, U. (2002) *La sociedad del riesgo global*. Madrid: Siglo XXI.

Busso, M. y Perez P. (Coord.) (2010) *La corrosión del trabajo. Estudios sobre la informalidad y la precariedad laboral*. Buenos Aires: CEIL-PIETTE, CONICET/Miño y Dávila.

Cabezas, S. R.; Laría P. I.; y Rama V. (2011) “Industrialización y desindustrialización de Argentina en la segunda mitad del S. XX. La paradójica validez de las leyes de Kaldor-Verdoorn”, *Cuadernos de Economía*, 30, 55.

Cariola, C; Lacabana, M; Bethencourt, L; Darwich, G; Fernández, B.; y Gutierrez, A.T. (1989) *Crisis. Sobreviviencia y sector informal*. Caracas: CENDES/Nueva Sociedad.

Castel, R. (1992) *De l'exclusion comme état à la vulnérabilité comme processus*. París: Esprit.

Castel, R. (1995) *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*. Paris: Gallimard. Versión en castellano: (1997) *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Buenos Aires: Paidós.

Castel, R. (2004) *La inseguridad social. ¿Qué es estar protegido?* Buenos Aires: Manantial.

Castel, R. (2010a) *El ascenso de las incertidumbres. Trabajo, protecciones, estatuto del individuo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Castel, R. (2010b). *Robert Castel en la Cátedra UNESCO: Las transformaciones del trabajo, de la producción social y de los riesgos en un período de incertidumbre*. Buenos Aires: Siglo XXI/Fundación UOCRA.

Castells, M. (2003) *La era de la información: Economía, Sociedad y Cultural. El poder de la identidad*. Madrid: Alianza.

Chenery, H. B.; Robinson, S.; y Syrquin, M. (1986) *Industrialization and economic growth*. Oxford: Oxford University Press.

Corbin, A. y Strauss, J. (1991) *Basic of qualitative research. Grounded theory, procedures and techniques*. Newbury Park: Sage.

Dasgupta, S. y Singh, A. (2006) “Manufacturing, Services and Premature Deindustrialization in Developing Countries”, *Research Paper N°49*, UNU/Wider, Helsinki.

De la Garza Toledo, E. (2000) “Las teorías sobre la reestructuración productiva en América Latina”, en De la Garza Toledo, E. (Coord.) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. México: Fondo de Cultura Económica.

De la Garza Toledo, E. (2005) “¿Antiguas y nuevas formas de subcontratación?”, en *Relaciones triangulares de trabajo (Subcontratación y/o tercerización)*. *¿Fin de la estabilidad laboral?* México: Fundación Friedrich Ebert.

De Soto, H. (1992) *El otro sendero. La revolución informal*. Buenos Aires: Sudamericana.

Di Nucci, J. y Lan, D. (2008) “Globalización y modernización del comercio minorista argentino en la década de los noventa”, *Huellas*, 12.

Felipe, J. (2000) “On the myth and mystery of Singapore’s ‘Zero TFP’ ”, *Asian Economic Journal*, 14.

Forni, F. (1992) *Métodos cualitativos II. La práctica de la investigación*. Buenos Aires: CEAL.

Gallart, M. A. (1992) *La integración de métodos y la metodología cualitativa. Una reflexión desde la práctica de la investigación*. Buenos Aires: CENEP.

Gallart, M. A. (2006) *Análisis de las estrategias de acumulación y de sobre-*

vivencia de los trabajadores ocupados en la rama de textiles y confecciones. Organización Internacional del Trabajo. Disponible en: http://www.oit.org.ar/documentos/gallart_maria_dic06.pdf (Recuperado el 23 de julio de 2012).

Gallart, M. A. (2007). “Enfoques actuales sobre el sector informal”, en Novick, M. y Palomino, H. (Coords.) *Estructura productiva y empleo. Un enfoque transversal*. Buenos Aires: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

Garro, S. (2010) “Flexibilidad Laboral y *call centers*”, en Palomino (Dir.) *La nueva dinámica de las relaciones laborales en la Argentina*. Buenos Aires: Jorge Baudino.

Gasparini, L.; Marchionni, M.; y Sosa Escudero, W. (2000) “La distribución del ingreso en Argentina y en la Provincia de Buenos Aires”, *Cuadernos de Economía No. 49*, La Plata.

GCABA (2012) “A.I.V. Comercio Minorista”, *Coyuntura Económica de la Ciudad de Buenos Aires*, 34.

GCABA, Dirección General de Estadística y Censos. (2012) “Ejes comerciales. Ciudad de Buenos Aires”, Informe de Resultados 519, Marzo-Agosto 2012.

GCABA, Dirección General de Estadística y Censos. (2012) “Producto geográfico por comunas”.

GCABA, Ministerio de Desarrollo Económico. (2009) “Radiografía del empleo en la Ciudad de Buenos Aires”.

GCABA, Ministerio de Desarrollo Urbano, Subsecretaría de Planeamiento. (2011) “Distribución territorial del empleo en la Ciudad de Buenos Aires durante los últimos 35 años”.

Gonzalez, F. y Villadeamigo, J. D. (1999) “Economía Urbana”, *Estudio de transporte y circulación urbana, Informe de Diagnóstico Área Ambiental, Tomo 4*, Secretaria de Planeamiento Urbano, GCBA.

González, M. y Zuccotti, G. (2012) *Trabajo Decente y Reforma Tributaria. Evaluación y Propuestas sindicales para el caso argentino*, Organización Internacional del Trabajo, Lima. (En prensa).

Halperin Weisburd, L. *et al.* (2005) *Privatizaciones y pobreza. Cuaderno del CEPED 9*. Buenos Aires: CEPED/FCE/UBA.

Halperin Weisburd, L. *et al.* (2006) “La política social del nuevo siglo en

Argentina: entre el desempleo y la marginación, el mecanismo del clientelismo político”, *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo (ALAST), Montevideo.

Halperin Weisburd, L. *et al.* (2008) *Políticas sociales en la Argentina. Cuaderno del CEPED 10*. Buenos Aires: CEPED/FCE/UBA.

Halperin Weisburd, L. *et al.* (2011) *Problemas de género en la Argentina del siglo XXI. Cuaderno del CEPED 11*. Buenos Aires: CEPED/FCE/UBA.

Heinsenbergl, W. (1971) *Physics and beyond: encounters and conversations*. New York: Basic Books.

INDEC. (2011) “Encuesta anual de hogares urbanos. Diseño de registro y estructura para las bases de microdatos individual y hogar”, *Documento auxiliar de la Bases de microdatos de la EAHU*.

Iranzo, C. y de Paula Leite, M. (2006) “La subcontratación laboral en América Latina”, en De la Garza Toledo, E. (Coord.) *Teorías sociales y estudios del trabajo*. Madrid: Anthropos.

Kaldor, N. (1966 [1989]) “Causes of the Slow Rate of Growth of the United Kingdom”, en Targetti, F. and Thirlwall, A. P. (Eds.) *The Essential Kaldor*. London: Duckworth.

Kaldor, N. (1968) “Productivity and Growth in Manufacturing Industry: A Reply”, *Economica*, 35.

Kaldor, N. (1975) “Economic Growth and the Verdoorn Law: A Comment on Mr. Rowthorn’s Article”, *Economic Journal*, 85.

Katz, C. (2012) “Contrasentidos del Neodesarrollismo”. Disponible en <http://www.rosa-blindada.info>.

Kosacoff, B. y Ramos, A. (2001) *Cambios contemporáneos en la estructura industrial argentina (1975-2000)*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.

Marx, Karl. (1984) *La lucha de clases en Francia*. Buenos Aires: Hachette.

McCombie, J. (1981) “What Still Remains of Kaldor’s Laws?”, *Economic Journal*, 91.

McCombie, J. (1983) “Kaldor’s Laws in Retrospect”, *Journal of Post Keynesian Economics*, 5, 3.

Mészáros, I. (2003) *El siglo XXI socialismo o barbarie*. Buenos Aires: Herramienta.

Moreno Rivas, A. A. (2008) “Las leyes del desarrollo económico endógeno de Kaldor: el caso colombiano”, *Revista de Economía Institucional*, 10, 18.

Narodowski, P. y Panigo, D. (2010) “El nuevo modelo de desarrollo nacional y su impacto en la provincia de Buenos Aires”, *Cuadernos de Economía nro. 75*, Ministerio de Producción de la Provincia de Buenos Aires, La Plata.

Neffa, J. C. (2008) *La informalidad, la precariedad laboral y el empleo no registrado en la provincia de Buenos Aires*, CEIL-PIETTE, CONICET / Ministerio de Trabajo, Provincia de Buenos Aires.

Novick, M.; Mazorra, X.; y Schleser, D. (2007) “Recuperando políticas públicas para enfrentar la informalidad laboral: el caso argentino 2003-2007”, *Interregional Symposium on the Informal Economy*, Ginebra.

Nun, J.; Murmis, M.; y Marín, J. C. (1968) *La marginalidad en América Latina: Informe preliminar*. Buenos Aires: Instituto Torcuato de Tella.

Offe C. (1996) “El pleno empleo ¿Una cuestión mal planteada?”, *Sociedad*, 9, FSOC, UBA, Buenos Aires.

Palomino, H. (2004). “Trabajo y Teoría Social: conceptos clásicos y tendencias contemporáneas”, *Multiculturalismo y Democracia*, 20, PNUD.

Palomino, H. (Dir.) (2007) *La nueva dinámica de las relaciones laborales en la Argentina*. Buenos Aires: Jorge Baudino.

Pérez Sainz, J. P. (1998) “¿Es necesario aún el concepto de informalidad? *Perfiles Latinoamericanos* [Versión Electrónica], 13.

Pérez Sáinz, J. P. (2000). “Más allá de la informalidad. Autogeneración de empleo en la modernización globalizada”, en Carrión, F. (Ed). *Desarrollo Cultural y gestión en centros históricos*. Quito: FLACSO.

Pogliaghi, L. (2007) “La Informalidad en el marco de las relaciones del trabajo: importancia de su estudio y perspectivas Teóricos-analíticas para su abordaje”, en Palomino, H. (Dir) *La nueva dinámica de las relaciones laborales en la Argentina*. Buenos Aires: Jorge Baudino.

Portes, A. (2000) “La economía informal y sus paradojas”, en Carpio, J.; Klein, E y Novacovsky, I. (Comps.) *Informalidad y exclusión social*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica/SIEMPRO.

Rosanvallon, P. (1995) *La nueva Cuestión Social. Repensar el Estado de Providencia*. Buenos Aires: Editorial Manantial

Rowthorn, R. y Ramaswamy, R. (1997) “Deindustrialization: Causes and Implications”, *IMF Working Paper*, 1997.

Salvia, A. *et al.* (2008) “Cambios en las estructura social del trabajo bajo los regímenes de convertibilidad y posdevaluación. Una mirada desde la perspectiva de la heterogeneidad estructural”, en Lindemboim, J. *Trabajo, Ingresos y Políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el Siglo XXI*. Buenos Aires: Eudeba.

Sennett, R. (2000 [2012]) *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Buenos Aires, Anagrama.

Szirmai, A. y Verspagen, B. (2010) “Is Manufacturing Still an Engine of Growth in Developing Countries?”, *31st General Conference of The International Association for Research in Income and Wealth*, St. Gallen.

Whitehead, A. (1960) *Science and the Modern World*. New York: Basic Books.

