



## TÍTULO

**EL SECTOR INFORMAL EN LOS ORÍGENES DEL PROCESO  
DE DESINDUSTRIALIZACIÓN NACIONAL  
UN CASO, GRAN BUENOS AIRES 1974-1985**

## AUTORA

**María Paula de Büren**

**Esta edición electrónica ha sido realizada en 2013**

Director

Antonio Palazuelos Manso

Tutora

Silvia Beatriz Bucciarelli

Curso

Maestría en Desarrollo Económico en América Latina (VII)

ISBN

978-84-7993-882-6

©

María Paula de Büren

©

Universidad Internacional de Andalucía (para esta edición)



## Reconocimiento-No comercial-Sin obras derivadas

### Usted es libre de:

- Copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra.

### Bajo las condiciones siguientes:

- **Reconocimiento.** Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciadore (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o apoyan el uso que hace de su obra).
- **No comercial.** No puede utilizar esta obra para fines comerciales.
- **Sin obras derivadas.** No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.
  
- *Al reutilizar o distribuir la obra, tiene que dejar bien claro los términos de la licencia de esta obra.*
- *Alguna de estas condiciones puede no aplicarse si se obtiene el permiso del titular de los derechos de autor.*
- *Nada en esta licencia menoscaba o restringe los derechos morales del autor.*

*“El sector informal en los orígenes del proceso de  
desindustrialización nacional.  
Un caso, Gran Buenos Aires 1974-1985.”*

Universidad Internacional de Andalucía  
Sede Iberoamericana Santa María de la Rábida  
VII Maestría en Desarrollo Económico en América Latina

“El sector informal en los orígenes del proceso de  
desindustrialización nacional. Un caso, Gran Buenos  
Aires 1974-1985.”

Lic. María Paula de Büren  
Director: Dr. Antonio Palazuelos Manso  
Tutor: Mgter. Silvia Beatriz Bucciarelli

## Introducción

Las medidas de política económica aplicadas durante la última dictadura militar dan por terminado el proceso de industrialización sustentado en la alianza establecida entre el sector obrero y la burguesía nacional, y con él, un modelo asentado en la demanda interna donde la ocupación y el poder adquisitivos de los asalariados constituían el eslabón fundamental del funcionamiento económico.

El periodo 1976-1983 se constituye en una bisagra de la estructura y el funcionamiento económico y social del país. La instauración del nuevo modelo viene a echar por tierra las alianzas que el anterior sustentaba, se propone desmoronar la estructura que facilitaba el fortalecimiento político, económico y social del sector obrero y del pequeño empresariado industrial en desmedro de los intereses detentados por las viejas oligarquías terratenientes. Se hace necesario para ello el disciplinamiento de las masas trabajadoras; no basta la brutal represión y persecución política, sino que se requiere también la instalación de nuevas condiciones materiales de vida que garanticen el sostenimiento del cambio a largo plazo.

El éxito de las medidas tomadas para tal objetivo se hace evidente en los resultados obtenidos: el profundo retroceso del sector integrador, dinamizador y generador de empleo, corazón del viejo modelo -el sector industrial- y la intensa expulsión y explotación de su mano de obra.

En efecto, una fuerza de trabajo excedente en crecimiento cuyo destino laboral esta en discusión pero que, sin duda, por una u otra vía- represión o exclusión del mercado laboral- se encuentra disciplinada.

En este contexto, nos preguntamos que sucedió con el sector informal ¿Cuál fue su respuesta a los excesos de mano de obra? ¿Generó trabajos de subsistencia? ¿Se promovió desde el capital productivo la tercerización para mayor reducción de costos?

Con objeto de saldar tales interrogantes, el trabajo describe y analiza la respuesta brindada por el mercado de trabajo en general y por el sector informal en particular al proceso de desindustrialización y a las consiguientes pérdidas de trabajo industrial provocadas, en la década del 70, por el conjunto políticas económicas implementadas; no sin dejar de tener presente el rol dinamizador y de generación de empleo que el sector manufacturero previamente detentaba.

Más concretamente y siguiendo este orden, el trabajo expone las perspectivas desde las cuales se estudia el fenómeno de informalidad, su conceptualización y metodología de captación; reseña el conjunto de medidas económicas aplicadas y sus implicancias en la economía real y en las condiciones socioeconómicas generales, haciendo foco en el proceso de desindustrialización y de expulsión laboral; describe lo sucedido en el mercado de trabajo en general para, finalmente, analizar la respuesta brindada por el sector informal en particular a la retracción industrial y a las pérdidas laborales por ella generadas.

En otros términos y de manera más detallada:

El primer capítulo, en primer lugar, describe la historia del concepto “Sector Informal” y los diferentes enfoques interpretativos que abordan su estudio en Latinoamérica; luego, desarrolla de manera más detallada y precisa la interpretación y metodología de captación de los dos enfoques desde los cuales se entenderá la informalidad a lo largo del escrito: el enfoque de la economía dual y el enfoque estructuralista y; finalmente, presenta a modo de conclusión un resumen comparativo ambos enfoques. El segundo capítulo describe el comportamiento seguido por las variables coyunturales más frecuentemente observadas: el nivel de actividad y la tasa de inflación, por su efecto en el nivel de empleo y el poder adquisitivo; para luego adentrarse en cuestiones más estructurales como son, en primer lugar, los rasgos básicos del modelo de crecimiento, la política económica y los cambios introducidos en el mismo, en segundo lugar, los principales elementos que describen la evolución de la estructura productiva y, finalmente, sus consecuencias en el ámbito social.

El tercer capítulo da cuenta de, en primer lugar, la composición y evolución cuantitativa y cualitativa de la fuerza de trabajo disponible, en segundo lugar, de lo sucedido con su demanda, en otros términos, con las posibilidades laborales existentes; en tercer lugar, del estado de situación de estructura del empleo en relación a su heterogeneidad sectorial, social, calificatoria y de tareas y, finalmente, de las condiciones laborales existentes, es decir, la calidad del empleo expresada en el salario, el gasto social, la seguridad social, el sistema impositivo y la distribución del ingreso funcional y por deciles; elementos que, de una u otra manera, afectan la financiación de la reproducción de la oferta de trabajo.

El cuarto capítulo, y en este orden, explicita la metodología de captación utilizada; analiza la evolución seguida por el sector en su conjunto y por su participación en el empleo total en función de la edad, el género, las horas trabajadas, el ingreso, la educación, la rama de actividad, el carácter y calificación. Todo lo cual permite, por último y en este mismo capítulo, alcanzar la consecución del objetivo general del presente trabajo, e.i., analizar el papel desempeñado por el sector informal en el periodo 1974-1985 en el Gran Buenos Aires ante el proceso desindustrializador y las consiguientes pérdidas de puestos de trabajo ocasionadas.

Cabe destacar, antes de iniciar el desarrollo general del trabajo, que si bien en América Latina el Sector Informal puede ser estudiado desde varios enfoques interpretativos: El enfoque de la economía dual (PREALC/OIT), el enfoque de la actividad económica no regulada (de Soto), el enfoque estructuralista (Portes) y las estimaciones macroeconómicas (Guttman, Feige, Tanzi), siendo esta última una interpretación europea del fenómeno cuya metodología de medición fue aplicada en Latinoamérica; el presente trabajo aplica, a fin de captar el alcance del sector informal en el Gran Buenos Aires 1974-1985, solo dos de las corrientes antes mencionadas, el enfoque estructuralista y el enfoque de la economía dual, por varios motivos. A saber:

\*Las metodologías propuestas por los enfoques no implementados, impiden la adaptación de fuente de datos aquí utilizada: la Base Usaria de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) relevada por el

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC); la que si registra en el periodo en cuestión la evolución seguida por las variables utilizadas para la operacionalización del sector en las corrientes trabajadas; posibilitando, de ese modo, no solo el estudio del fenómeno ex post, sino luego de transcurrido tanto tiempo.

\*Se entiende que dichas perspectivas son las que, en la actualidad, están más puestas en discusión. El debate, la interacción y el diálogo establecido entre ambas se evidencia no solo en la comunidad académica; sino también en las sugerencias y cambios metodológicos aplicados al interior de las mismas.

\*Mientras la metodología dualista permite dar cuenta de lo sucedido en el periodo bajo estudio -tal como se constata, al menos en primera instancia, en el trabajo a continuación desarrollado-; se sospecha que el enfoque estructuralista permitirá captar, estudiar e interpretar de manera más acabada el comportamiento del sector cuando sea analizado en la Argentina de décadas más recientes, fundamentalmente, la del '90.

Agradezco la paciente y desinteresada lectura, colaboración, asesoramiento y aportes del Dr. Antonio Palazuelos Manso, el Dr. José Itzigsohn, la Dra. Eugenia Correa y la Lic. Ana Vianco.

Dedico el trabajo realizado a la memoria de Jorge Osvaldo de Büren y al resto de mi familia reconozco el constante apoyo.

# Capítulo 1: Sector informal, una reflexión teórico metodológica

## Introducción

El presente capítulo aborda de manera teórica el tema general de este trabajo: el sector informal. Más concretamente, explora de manera conceptual y metodológica los enfoques que permiten su estudio en el contexto latinoamericano. Para esto, en primera instancia, presenta una breve reseña del concepto “Sector Informal” y los diferentes enfoques interpretativos elaborados para su estudio en América Latina, luego, desarrolla más detalladamente la interpretación y metodología de captación de los dos enfoques presentes en el estudio de informalidad : el enfoque de la economía dual y el enfoque estructuralista, mas tarde, presenta los aspectos en debate entre ambas posturas para, finalmente, rescatar en las conclusiones generales los aspectos más destacados de las dos corrientes investigadas

## 1. EL CONCEPTO Y LOS DIFERENTES ENFOQUES. BREVE RESEÑA DE LA TEORIZACIÓN DE LA INFORMALIDAD PARA SU ESTUDIO EN AMÉRICA LATINA

El concepto “sector” o “economía informal” surge a comienzos de la década del setenta acuñado por Keith Hart a partir de una serie de estudios relacionados con los mercados de trabajo de África. En el informe que el antropólogo presenta a la Organización Internacional del Trabajo (OIT) enuncia la existencia de “un modelo dualista de oportunidades de ingresos de la fuerza laboral urbana, basado en su mayor parte en la distinción entre empleo y autoempleo. El concepto de informalidad se aplicaba a los autoempleados” (Portes, 2000: 26). Cuando la OIT lo proyecta a nivel internacional en su misión Kenia, en 1972, agrega a dicha caracterización la condición de pobreza (Portes, 2000).

Luego se realizan un conjunto de desarrollos conceptuales que, según Tokman (2000), pueden agruparse en tres grandes vertientes: la primera, desarrollada en América Latina, surge del análisis de Kenia y se encuentra representada en los trabajos elaborados por el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), Souza y la Organización Internacional del Trabajo (OIT) a principio del años ochenta; la segunda, a fines esa misma década es introducida, entre otros, por Alejandro Portes y Manuel Castells y caracteriza a la informalidad por su funcionamiento fuera del sistema regulatorio; la tercera, también identifica el sector por el ejercicio de actividades paralelas al sistema regulatorio solo que aquí existe -a diferencia de la corriente anterior- debido a la excesiva participación estatal, su representante más destacado es el peruano Hernando de Soto.

Portes (1995) elabora la misma clasificación para la interpretación de la informalidad en América Latina pero incorpora, además, la vertiente de las estimaciones macroeconómicas desarrollada por Feige, Guttman y Tanzi como metodología de medición. Aclara el autor que si se excluyen de la clasificación los desarrollos conceptuales elaborados para la interpretación del sector en el Primer



Mundo Capitalista y en las ex naciones comunistas, i.e., si se limita la clasificación al Tercer Mundo Capitalista, más precisamente, a América Latina encontramos cuatro corrientes de interpretación: El enfoque de la economía dual, el enfoque de la actividad económica no regulada, el enfoque estructuralista y las estimaciones macroeconómicas; siendo, esta última, una interpretación europea cuya metodología de medición ha sido aplicada en la región.

La presente investigación analiza el desarrollo del sector en Argentina en el periodo 1974-1982 a la luz de la interpretación y metodología de captación que brindan el enfoque estructuralista y el enfoque de la economía dual, por lo que, a continuación se presentará una breve descripción de las corrientes no empleadas en este trabajo para, luego, dar paso a un desarrollo más amplio de las corrientes que sustentan el estudio.

### **El enfoque de la actividad económica no regulada:**

Surge en los años ochenta, en pleno auge y resurgimiento del pensamiento neoliberal, caracterizado básicamente por principios que cuestionan la intervención estatal y privilegian la acción individual y racional, y al mercado como asignador eficiente de recursos. En consonancia, entiende que las actividades informales son una respuesta a las múltiples y anacrónicas regulaciones estatales; a las leyes, a los reglamentos, a los procedimientos y a la burocracia, en palabras de Hernando de Soto “la respuesta popular a los rígidos Estados “mercantilistas” dominantes en Perú” (Portes, 2000: 26).

En relación a los otros enfoques, respecto del estructuralismo, como ya dijimos, coincide con él en entender a la economía informal como aquella que opera en las afueras de sistema regulatorio estatal, pero lejos de apelar por la incorporación del sector a la formalidad, tal como lo haría el estructuralismo, considera que es un impedimento para su funcionamiento y desarrollo (Tokman, 2000). Respecto del enfoque dualista, se opone en tanto no niega que la informalidad sea producto de un mecanismo de supervivencia producto de la incapacidad del sector moderno de crear empleo, para retomar la idea de Hart, que considera que el sector es un signo de dinamismo empresarial popular por el cual la gente toma en sus manos algo que el poder económico central le niega (Portes 2000).

A la hora de estimar de manera empírica el alcance del Sector Informal realiza un relevamiento censal, es decir, releva el total de las viviendas, el transporte y el comercio informal sean, estos últimos, vendedores o puestos ambulantes a los que valúa en moneda de curso legal (De Soto, 1992).

### **El enfoque de las estimaciones macroeconómicas:**

Esta corriente se desarrolla fundamentalmente en los países centrales, principalmente europeos, y se ha inclinado a elaborar conceptualizaciones del sector sin carga valorativa -esto es, su central preocupación no se dirige a reflexionar en torno a la positividad o negatividad de su existencia y desarrollo-. La actividad informal, en palabras de Feige, estaría compuesta por “aquellas acciones de

los agentes económicos que no se adhieren a las reglas institucionales establecidas o que no entran bajo su protección” (Portes, 2000: 27) que podrían ser identificadas como aquellas “actividades que reducen los costos y están excluidas de los beneficios y derechos incorporados en las leyes y normas administrativas que cubren los sistemas de relaciones de propiedad, licencias comerciales, contratos laborales, créditos financieros y seguridad social” (Portes, 2000:28).

Feige distingue en su *Nueva Economía Institucional* cuatro modalidades de economía subterránea:

“*Economía ilegal*, comprende la producción y distribución de productos y servicios prohibidos legalmente. Incluye actividades tales como el tráfico de drogas, la prostitución y el juego ilegal; La *economía no declarada* consiste en acciones que “rodean o evaden las reglas fiscales establecidas tal como aparecen consignadas en las regulaciones impositivas”. La cantidad de ingresos que deberían ser declarados a las autoridades impositivas pero que no se declaran representan un resumen de esta forma; La *economía no registrada* abarca actividades que eluden los requerimientos de las agencias estadísticas gubernamentales. Su forma resumida está representada por la cantidad de ingresos que deberían estar registrados en los sistemas gubernamentales de recuento, pero que no lo están. La *economía informal* incluye las acciones económicas que pasan por alto los costos y que están excluidas de la protección que ofrecen leyes y reglas administrativas dedicadas a “las relaciones de propiedad, las licencias comerciales, los contratos laborales, incumplimientos, créditos financieros y sistemas de seguridad social” (Feige, 1990: 991 y 992).” (Portes, 2000:27)

Muchas de estas categorías se superponen dado que la economía informal es en general no declarada y no registrada, pero la diferenciación principal se genera entre la economía informal e ilegal, mientras las últimas comercian productos y servicios ilícitos, las primeras comercian productos lícitos aunque el proceso de producción y comercialización sea ilícito (Portes 2000).

Para la estimación de la participación del sector este enfoque acude al uso de variables macroeconómicas (Portes y Schauffler, 1995).

## **2. ENFOQUE DE LA ECONOMÍA DUAL**

Esta sección muestra la conceptualización y metodología de captación del sector informal elaborada por el enfoque de la economía dual. Para esto, en primera instancia, presenta los antecedentes teóricos y representantes a fin de destacar las bases teóricas que sustentan la conceptualización y desde las cuales interpreta la dimensión bajo estudio; en segundo lugar, aborda la conceptualización propiamente dicha, ya que expone los elementos que caracterizan o definen el sector informal y la dinámica atribuida al fenómeno con objeto de precisar su interpretación, y finalmente, describe las metodologías elaboradas para la captación de lo que se considera sector informal.

### **2.1 Antecedentes teóricos y representantes**

Como exponíamos anteriormente, el concepto “Sector informal” surge a principios de la década del setenta, siendo acuñado el término por el antropólogo Keith Hart a partir de su investigación en torno al funcionamiento de los mercados laborales de África. En su informe a la OIT postula un modelo

dualista de oportunidades de la fuerza de trabajo donde las posibilidades laborales dividen a los trabajadores en empleados y autoempleados y donde estos últimos conformarían el denominado “sector informal”. En 1972, en su misión Kenia, la OIT hace pié en este informe y proyecta el término a nivel internacional (Tokman, 2001b). Esta propuesta, que se distingue de trabajos anteriores por identificar a los informales como trabajadores pobres que en lugar de estar desocupados se ocupan en actividades de baja productividad e ingreso (Tokman, 2000); será luego adoptada como sustento teórico en las investigaciones y propuestas políticas de producción y empleo para Latinoamérica y el Caribe que el PREALC efectúa (Beccaria, Carpio y Orsatti, 2000).

El concepto surge, además, en contraposición a ciertas tendencias puestas "de moda" en estos años, entre las que se destaca “el enfoque del capital humano” que entiende que el mercado de trabajo es homogéneo, evidencia perfecta movilidad del factor trabajo y la asociación entre el nivel de calificación del trabajador y su productividad es directa. La OIT, por el contrario, recalca la coexistencia de sectores modernos y tradicionales en donde la productividad tiene una relación directa con el nivel de modernidad de las unidades productivas. Ante la posibilidad de desempleo los trabajadores se emplean en actividades tradicionales de baja productividad características de las heterogéneas economías latinoamericanas. La productividad no solo depende aquí de la baja calificación de los trabajadores, sino también, de la baja relación capital/trabajo, de las tecnologías sencillas, de la dificultad de acceso al mercado y al crédito (Uthoff, 2003).

El enfoque de la economía dual en sus investigaciones desarrolladas en el PREALC se basa en la perspectiva de heterogeneidad estructural desarrollada por la CEPAL para interpretar el funcionamiento de la economía informal. Desde este punto de vista, las economías subdesarrolladas como las latinoamericanas son heterogéneas y, como el mercado de trabajo depende de la estructura económica, la informalidad se constituye en una expresión de tal heterogeneidad que, por tanto, debe ser tratada con políticas específicas y escasamente universales (Beccaria, Carpio y Orsatti, 2000).<sup>1</sup>

Esta mirada de la informalidad es desarrollada por Naciones Unidas y sus organismos; la Organización Internacional de Trabajo (OIT), el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL) y el Banco Mundial (Portes y Schaffler, 1995); así como también por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Carbonetto, Klein, Kritz, Mezzera, Souza, Tokman (Beccaria, Carpio y Orsatti, 2000), García, Gerry, Mazumdar y Sethuraman (Portes y Schaffler, 1995).

Entre estos autores y al interior de la OIT, el ensayista más reconocido es Víctor Edgardo Tokman quien dirigió durante dieciocho años el PREALC y realizó cuantiosos estudios referidos al Sector informal (Infante, 2003).

---

<sup>1</sup> También en: Carpio y Novakovsky (2000) e Infante (2003).

## 2.2 Conceptualización

### 2.2.a Algunos elementos definitorios del sector informal desde esta perspectiva

No es posible encontrar en el enfoque de la economía dual una definición concreta del Sector Informal, sus representantes no la han elaborado; en su lugar, atribuyen al Sector determinadas características entre las cuales la más importante -y tal vez por eso definitoria- es la baja productividad de sus actividades.

Esta característica básica de la informalidad se enmarca y emerge de la dinámica que se considera detenta el fenómeno. Podemos resumirla en las siguientes palabras:

El Sector Informal es, desde esta perspectiva, producto de la insuficiente capacidad del sector moderno para crear la cantidad de puestos de trabajo necesarios para absorber la oferta de trabajo disponible. Este exceso de mano de obra se produce, además, en un contexto de nula o baja cobertura de seguro de desempleo -tal como ocurre en los países subdesarrollados- ante lo cual las familias se autoemplean como estrategia de subsistencia en actividades de baja productividad que generan bajos ingresos.

Cabe destacar, que la insuficiencia de ingresos vuelve inviable el financiamiento de los costos de la seguridad social por lo que el trabajo informal puede devenir a trabajo no registrado, pero en tanto efecto y no esencia del mismo, es decir, la no registración se considera *consecuencia* de la informalidad, de sus bajos ingresos, de su baja productividad; pero no informalidad *per. se*. No se entiende sinónimo de trabajo en negro o carente de cobertura social a pesar de que, en ocasiones, se encuentre relacionado.

Para definir el Sector informal enumeramos las principales características atribuidas a sus actividades<sup>2</sup>, según los diversos autores:

- Se desarrollan fuera del sector moderno y/o la economía formal<sup>3</sup> (Roca y Moreno, 2000).
- Poseen bajo nivel de productividad (Carpio y Novacovsky, 2000).
- Rinden bajos ingresos, son de bajo salarios y equivalentes a pobreza (Portes, 2000).
- Detentan baja capacidad de acumulación (Portes, 2000).
- Acontecen como formas de producción de subsistencia y autoempleo (Roca y Moreno, 2000).
- Cobijan el excedente de mano de obra no absorbido por el sector moderno formal (Tokman, 2000).
- Representan un espacio de ingreso accesible si se las comparan con actividades del sector formal debido a factores tecnológicos y de estructura de mercado (Tokman, 1978).
- Abarcan unidades productivas de pequeña escala (Tokman, 2001b).
- Caracterizadas por su organización rudimentaria (Becaría, Carpio y Orsatti, 2000).
- Requieren escaso capital (Tokman, 1978).

---

<sup>2</sup> Imitando la manera en que elijen definir el sector los representantes de la corriente

<sup>3</sup> conceptos que son equivalentes o coinciden desde esta visión

- Emplean tecnología simple, rudimentaria, atrasada o de bajo nivel (Peattie 1980 citado de Portes, 2000).
- Requieren bajas calificaciones (Tokman, 1978).
- Poseen escasa división entre la propiedad de los medios de producción (Tokman, 2001b).
- En muchos casos son empresas familiares (Tokman, 1978).
- Trabajo intensivas (Peattie 1980 citado de Portes, 2000).
- Incumplen normas y controles. (Roca y Moreno, 2000).
- Su mano de obra asalariada carece, por lo general, de contrato (Tokman, 2001b).<sup>4</sup>
- Se desarrolla en mercados competitivos y desregulados (Tokman, 1978).

Existe un proceso evolutivo en la conceptualización e interpretación del fenómeno que esta perspectiva detenta<sup>5</sup>, manifestado entre otras cuestiones, en la incorporación de “los trabajadores carentes de prestaciones sociales” en los indicadores de medición del Sector efectivizada luego de la 90ª Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo (2002) donde la OIT presenta su informe “Trabajo decente y la economía informal” y la XVII Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (OIT, 2002)<sup>6</sup>, y en ciertos elementos que más tarde se detallaran.<sup>7</sup> Pero ello no permite asegurar de manera rotunda la existencia de un viraje en la interpretación dualista, menos aún, sino se aclara que debe analizarse con prudencia la evolución de una corriente que no ha afirmado de manera expresa tal hecho.

### ***2.2.b Naturaleza y dinámica de la economía informal***

Bajo este inciso se desarrolla mas amplia y detalladamente la conceptuación antes introducida con objeto de dar cuenta de manera más acabada de la interpretación del fenómeno elaborada por esta corriente.

#### **La economía informal: sector tradicional, propio de la periferia, en proceso de desaparición**

El enfoque de la economía dual tradicionalmente ha considerado que el sector informal es un espacio propio y exclusivo de las economías subdesarrolladas como la latinoamericana<sup>8</sup> (Portes, 2000). Ello se explica por: a) la heterogeneidad que detentan las mismas, i.e., la convivencia en su interior de sectores modernos de alta productividad y sectores tradicionales de baja productividad donde los

<sup>4</sup> Nuevamente recordamos que esta característica deriva de la baja productividad y de los bajos ingresos, pero no es definitoria como, se vera, es el caso del enfoque estructuralista.

<sup>5</sup> Cuestión planteada por Tokman (2000) tanto en relación a su metodología como a su interpretación.

<sup>6</sup> Se puede encontrar más información al respecto en la sección metodológica de este enfoque.

<sup>7</sup> Todos los cuales expresan cierta aceptación de la mirada estructuralista que se evidenciaran cuando la corriente sea presentada

<sup>8</sup> Véase también en: Portes y Schaffler (1995), Roca y Moreno, Tokman (2001b)

trabajadores no absorbidos en la primera instancia se alojan en la última (Uthoff, 2003); b) su propensión al exceso de mano de obra, el sector moderno y formal latinoamericano evidencia menor capacidad de absorción -respecto, por ejemplo, del estadounidense- debido al uso de tecnologías capital intensivas inalcanzables a las pequeñas empresas (Portes y Schauffler, 1995); c) son economías que detentan baja cobertura de seguro de desempleo, dado que los desocupados tienen como única alternativa generar estrategias de subsistencia, empleándose en sectores de baja productividad e ingreso, es decir, en el sector informal (Roca y Moreno, 2000).

Ahora bien, el proceso de globalización, de migración, de reorganización industrial, etc. acaecido en los últimos años hace que el fenómeno de la informalidad sea también estudiado en los países más adelantados o en transición (OIT, 2002), por lo que, el sector informal ya no se percibe -desde esta perspectiva- como un fenómeno ajeno al mundo desarrollado y exclusivo de los países periféricos aunque se lo sigue considerando propio o específico de ellos (Tokman, 2001b).

Típicamente la OIT adopta una mirada dualista (Portes y Schauffler, 1995), entiende que existen dos sectores, uno moderno, formal y de alta productividad y otro, tradicional, informal y de baja productividad, excluido del primero aunque ante el avance de la modernidad y el crecimiento económico del sector formal sería absorbido por el y, de ese modo, tendería a desaparecer. A pesar de ello, actuales investigaciones de la OIT (Carr y Chen, 2002; Chen, Jhabvala y Lund, 2002; Klein, 2000) aceptan la permanencia y previsible crecimiento de actividades típicamente informales, sobretodo, frente a los efectos que ha tenido la globalización en el mercado de trabajo. De todas maneras la OIT y sus representantes siguen bregando por el avance de la modernización como se puede observar en las siguientes palabras:

“La perspectiva general en que se sitúa este trabajo es la que plantea como objetivo la búsqueda de la incorporación del sector informal al proceso de modernización, que en grados diversos experimentan los países latinoamericanos.(...) Si bien debe reconocerse que el sector informal comprende también actividades de supervivencia sin perspectivas de integración a los circuitos económicos principales, existe una amplia gama de actividades informales cuyas posibilidades de expansión se relacionan con la capacidad de incorporación plena a la formalidad”(Tokman, 2001b: 23-24).

### **El sector informal, exceso de mano de obra del sector formal**

El sector informal se constituye entonces a partir de los excesos de mano de obra que el sector moderno no alcanza a absorber (Carpio y Novakovsky, 2000). Fenómeno típico de las economías subdesarrolladas donde la restringida generación de empleo por parte del sector moderno, el rápido crecimiento población y la baja cobertura del seguro de desempleo deja en situación de desamparo y exclusión a gran parte de la fuerza de trabajo que se incorpora como estrategia de subsistencia en labores de baja productividad e ingreso y en actividades marginales (Tokman, 2000), es decir, la informalidad no es más que una manifestación del exceso de mano de obra existente en ciertas economías; motivo por el cual la OIT la denomina, también, subempleo (Portes y Schauffler, 1995).

Analizando el fenómeno desde otra perspectiva, el sector informal se erige en un elemento generador de empleo fundamental en épocas de recesión donde su función es la contención de la fuerza de trabajo expulsada del sector formal o imposibilitada de ingreso al mismo (Infante, 2003), por el contrario, en tiempos de expansión económica, cuando el sector formal se recupera, disminuye. Asume, de ese modo, una función contracíclica. Por esta interpretación funcional del sector brega la mirada del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) en los años ochenta<sup>9</sup>.

A pesar de esto, en la actualidad, y tras el proceso de globalización económica, el enfoque admite que el sector puede no solo ser producto del exceso de mano de obra sino también del proceso de tercerización llevado a cabo por el sector moderno.<sup>10</sup>

### **¿Pobreza o dinamismo en el sector?**

Desde esta perspectiva se caracteriza las actividades informales como labores generadoras de situación de pobreza para quienes se insertan en ellas debido a su condición de baja productividad e ingresos (Tokman, 1978)<sup>11</sup>. Peattie las describe como: a) prácticas accesibles en términos de capacitación, capital y organización; b) empresas familiares; c) operaciones en pequeña escala; d) producción de trabajo intensivo con tecnología anticuada; y e) mercados competitivos y desregulados (Portes, 2000; Portes y Schauflyer, 1995).

Incorporemos esto a la explicación que veníamos desarrollando....

Decíamos que, recordemos, el sector informal es fundamentalmente producto del exceso de mano de obra en condiciones de escasa cobertura de seguro de desempleo ante lo cual las personas crean actividades de subsistencia. Tales actividades deben ser por ende de fácil ingreso, deben tener bajos requerimientos de admisión en términos de capacitación, capital y organización. El bajo requerimiento de capital limita la escala productiva, intensifica el trabajo en relación al capital e implica, de algún modo, el uso de tecnología atrasada. La condición de subsistencia propia de estas actividades supone: la fusión de los bienes familiares y laborales, concretamente, comprende el uso de empleo familiar no remunerado ante necesidad de trabajo adicional (Tokman, 1978); la indiferenciación de bienes de la empresa y bienes de la familia -ejemplo el transporte, la casa donde se ubica el almacén- (Beccaria, Carpio y Orsatti, 2000); la coexistencia de relaciones familiares y laborales en el taller o negocio, y la falta de distinción entre propietarios del capital y propietarios del trabajo (Tokman, 2001b);

---

<sup>9</sup> A pesar de ello, Emilio Klein (2000) -uno de los representantes del enfoque y parte integrante del PREALC- admite que el Sector informal no cumplió su función de esponja ante la creciente desocupación en la Argentina de la década del noventa.

<sup>10</sup> Pero esto se elabora también como respuesta al enfoque estructuralista por lo que se dejara en suspenso tal afirmación en este trabajo para ser desarrollada más tarde.

<sup>11</sup> También puede verse en Beccaria, Carpio y Orsatti (2000), Portes (2000), Roca y Moreno (2000), Tokman (2001b), Tokman (2000).

De este modo, la baja productividad y los bajos ingresos impiden que el proceso acumulativo se produzca limitando la actividad a una lógica de subsistencia muy alejada de la lógica acumulación (Beccaria, Carpio y Orsatti, 2000).

Sin embargo, publicaciones más actuales remarcan que la OIT no considera que todas las actividades informales detentan baja productividad e ingreso, o que todos los informales se encuentre en situación de pobreza; aunque estudios de la entidad indican que la asociación entre informalidad y pobreza llega al 60% o 70% (Carr y Cher, 2002; Klein, 2000). Por otra parte, si hacemos una recopilación de su trayectoria vemos que mientras el informe Kenia (1972) puso más énfasis en la dinámica de generación de empleo del Sector Informal, el PREALC a partir de los '80 remarcó las condiciones de pobreza de los empleos del sector. Siempre estuvo presente en la OIT el tema de la pobreza en el segmento informal y continúa considerándola una gran asociación (Klein, 2000). Además, entiende que la actividad informal es una *actividad marginal* en tanto vincula el sector informal a la marginalidad y la exclusión (Carpio y Orsatti, 2000), siendo esta una de las tantas críticas que el enfoque dualista recibe de la corriente estructuralista.

Otra de esas críticas es la de haber olvidado el *componente dinámico* del sector informal -advertido por Hart en su informe - en el momento de la institucionalización del concepto dentro de la burocracia de la OIT y su asimilación al concepto pobreza (Portes, 2000). Emilio Klein, como representante del enfoque de la economía dual, refuta esto diciendo que en el informe Kenia<sup>12</sup>, que es justamente el que la OIT elabora a partir del informe de Hart, que “se tenía la visión de que el Sector Informal Urbano era algo muy dinámico, muy abierto y que había que fomentar el empleo en él porque esa era una palanca de crecimiento” (2000: 78), que constituía un potente generador de empleo. Posteriormente, el PREALC advierte que la pobreza se concentra en los ocupados en el sector, y ante esto, propone elevar la productividad y los ingresos mediante primero, la diferenciación al interior del mismo de las actividades con potencial crecimiento de aquellas que ni con ayuda gubernamental se volverían productivas, y segundo, la reconversión de los ocupados en actividades informales no productivas a actividades informales dinámicas o a asalariados del sector formal. Por esto, habría que identificar las áreas con potencial crecimiento, i.e., con posibilidad de aumentar la productividad y de ubicarse en mercados con demanda ampliable. Con ello, Klein refuta las afirmaciones realizadas por Portes, aunque la imposibilidad de crecimiento y la falta de dinamismo continúan considerándose características de algunas zonas del sector informal.

---

<sup>12</sup> ILO (1972), *Employment, incomes and inequality. A strategy for increasing productive employment in Kenya*, Geneva, ILO



## ¿Heterogeneidad u homogeneidad sectorial?

Entonces, ¿El sector puede ser estudiado como un espacio homogéneo o debe analizarse teniendo en cuenta la existencia de ciertas particularidades y diferencias en su interior? Analizando la postura dualista encontramos heterogeneidades de dos tipos:

A) Diferenciación interna de actividades dinámicas y no dinámicas: El sector informal cobija actividades dinámicas, más competitivas, con potencial de crecimiento, es decir, que pueden aumentar su productividad y que tienen posibilidades de aumentar la demanda; y actividades no dinámicas, solo de supervivencia, sin potencial de crecimiento, que ni con ayuda gubernamental podrán salir adelante. Su diferenciación es necesaria, sobretodo, a la hora de aplicar políticas de estímulo al sector (Tokman, 2001b).

B) Diferenciación interna de los trabajadores de microempresas del resto de los ocupados del sector: Observa que los trabajadores empleados en microempresas exhiben mejores condiciones que los absorbidos por el resto de la economía informal por percibir una remuneración solo de un 10% o 20% inferior a la de los trabajadores del sector formal y porque, aunque presentan condiciones laborales de vulnerabilidad -más de la mitad trabaja sin contrato, no esta cubierto por la seguridad social y trabaja más horas (Tokman, 2000)-, detentan dentro del sector informal una situación de privilegio.

## Informalidad, ilegalidad y no registración

Una de las distinciones sobre las que este enfoque hace énfasis es la diferenciación de las condiciones de informalidad, ilegalidad y precariedad laboral. Para ello, luego de definida la primera, conceptualiza las últimas del siguiente modo (Tokman, 2000):

a) *Ilegalidad*: constituida por el trabajo en negro, sin contrato, que evade la ley. La falta de contrato no refleja necesariamente informalidad, sino evasión, sobre todo, si se hace presente en medianas y grandes empresas.

b) *Precariedad laboral*: las reformas laborales han extendido la posibilidad de contratar trabajadores bajo regímenes contractuales atípicos, generalmente de duración determinada. El contrato temporal que incluye trabajadores por tiempo definido, contratos promocionales y otras formas de contratos elaborados por la reforma; se considera precario, debido a la inestabilidad laboral que implica y a la reducción de la protección laboral y social que conlleva. No es ilegal, ya que ha sido aprobado por las reformas de la legislación laboral, es precarización legitimada por la ley y utilizada por las empresas modernas. No es informal, ya que es de uso difundido por empresas de mayor tamaño y tampoco refleja ilegalidad, sino la aplicación de instrumentos legalmente habilitados.

Por tanto, ni el trabajo ilegal ni el precario constituyen exclusivamente informalidad en los términos que esta corriente define. El trabajo en negro no solo se encuentra presente y en crecimiento en las

microempresas -sector informal-, sino también en las medianas y grandes empresas -sector formal- existiendo, más bien, un predominio de áreas grises en ambos sectores:

“Ni el sector informal opera absolutamente “en negro”, ni su opuesto, el sector moderno, lo hace con un irrestricto apego a la legalidad. Predominan en cambio las llamadas áreas grises que, (...) se han caracterizado como el cumplimiento parcial de ciertos requisitos legales o procesales, incluyendo la ilegalidad absoluta, pero también la legalidad plena. Sin embargo, el panorama prevaleciente en la informalidad es un área intermedia entre estas últimas: se cumple con ciertos requisitos de registro, pero no se pagan los impuestos; se observa parte de las regulaciones laborales, pero no todas. Tal situación es extensiva a las actividades modernas, particularmente en países con escasa disciplina fiscal y reducida capacidad de fiscalización; obviamente, en ellas la ilegalidad absoluta es casi inexistente, pero la legalidad parcial es también significativa. Las nuevas evidencias empíricas contenidas en los trabajos de investigación de la OIT sustentan esta afirmación sobre la existencia de áreas grises, tanto en el sector formal como en el informal” (Tokman, 2001b: 25).

Las características del sector informal -operación a pequeña escala, baja productividad, actividad de supervivencia, etc.- hacen que los bajos ingresos obtenidos no le permitan afrontar los costos de la plena regularización de la actividad, es decir, no puedan regularizar la situación contractual y de protección de los trabajadores, de modo que, solo en las microempresas ilegalidad e informalidad confluirían; pero no sucede lo mismo en las grandes empresas (Tokman, 2001b). Aquí reside la importancia para esta perspectiva de la conceptualización y diferenciación entre los problemas de ilegalidad, informalidad y precariedad a la hora de plantear políticas; ya que si se entiende informalidad como sinónimo de actividad no regulada –ilegalidad- ante un aumento del trabajo en negro se recomienda “blanquear” la situación; pero ello solo es aconsejable en el caso de las medianas y grandes empresas que se interpreta están evadiendo de manera deliberada cuando podrían no hacerlo, este no es el caso de las microempresas económicamente imposibilitadas de solventar tales gasto:

\* “Si existe un problema de trabajo sin contrato en empresas organizadas, ello constituye un problema de evasión. La respuesta en este caso puede ser la necesidad de mayor fiscalización, de activar el régimen de sanciones y de inspección, o bien de buscar nuevos instrumentos de vigilancia...

\* Si el problema es la inadecuación de la legislación o de los procedimientos, otro es el menú que se relaciona con mejorar el sistema o facilitar el acceso a los mecanismos de regulación....

\* Si es la incapacidad de generación de los ingresos adecuados, será necesario recurrir a políticas de fomento productivo” (Tokman, 2000: 72)

A esto podemos agregar que dentro del sector informal se diferencian las actividades informales con potencial de aumento de productividad y las actividades solo de supervivencia sin posibilidades, para las primeras se recomienda la elaboración de una legislación que le permita regularizar legalmente su situación y para las segundas , básicamente, política antipobreza ( Tokman, 2001b).

## **El sector informal ¿fenómeno exclusivamente urbano?**

Por lo general esta perspectiva se refiere al Sector Informal “urbano” tanto en sus conceptualizaciones como en sus estadísticas lo que supone el fenómeno esta circunscrito al ámbito urbano<sup>13</sup>; pero Becaria, Carpio y Orsatti (2000) aclaran que la OIT en los años noventa explicitó que el concepto es generalizable al medio rural “en cuanto se caracteriza por una organización rudimentaria, dado el escaso monto de capital utilizado y el tipo de tecnología empleada” (pp.139)

En cuanto al relevamiento estadístico del Sector Informal en el ámbito rural la OIT (2006), explica que:

- a) Entre los años setenta y ochenta, el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC-OIT) lo consideró un fenómeno urbano no agrícola.
- b) En el año 1993 la XV Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) afirmó que su relevamiento debería abarcar zonas urbanas y rurales, pero limita su ámbito a las empresas de los hogares que realizan actividades no agrícolas por cuestiones prácticas.
- c) Finalmente, la XVII Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (2003) concluye que los relevamientos estadísticos del sector deberían alcanzar tanto ámbitos rurales como urbanos. Si ello no se realiza de tal manera se deberán elaborar definiciones adecuadas a los tipos de empleo informal no asalariado en la agricultura.

## **Relación del sector formal con el sector informal**

A pesar de que la relación que la economía dual establece entre el sector informal e formal no es una relación de funcionalidad de un sector con el otro y que la visión de la economía dual de principios de los setenta considera que ambos sectores son autónomos; Tokman (1978) plantea una situación intermedia, ni de autonomía total ni de integración absoluta. Explica que los enfoques que interpretan la relación del sector informal con el resto de la economía pueden considerar esta relación como una relación benigna o como una relación de subordinación o dependencia; en el primer caso, se sostiene que el Sector Informal genera excedentes siempre y cuando la política global no actúe en su contra; en el segundo caso, argumenta que el sector no tiene capacidad de acumulación debido al proceso de acumulación producido fuera del sector que es, a su vez, consecuencia del proceso de acumulación mundial. Cada uno de estos dos enfoques se subdivide en dos visiones más, las que consideran que el sector informal es totalmente autónomo del resto de la economía y las que interpretan que está integrado a ella. El siguiente cuadro resume dicha clasificación:

---

<sup>13</sup> Portes (2000) dice que esto hace que el fenómeno de la informalidad quede implícitamente definido como fenómeno urbano. Por otra parte Tokman (1978) hace, para ver la relación entre el sector informal con el resto de la economía, una división de sectores: informal, formal y rural y luego relaciona el informal a los otros dos; lo cual implicaría decir que el sector informal es urbano.

Cuadro 1.2.1: Relación Formal-Informal en los distintos enfoques interpretativos			
Enfoque		Enfoque	Representantes
De relación benigna (Hart 1970, 1973; OIT 1972)	Autonomía del SI	Enfoque dualista	OIT (1972), Sethuraman (1975), Oshima (1971), Hart,
	Integración con SF	Enfoque de Complementariedad	Weeks, Mc Gree, Webb
De subordinación o dependencia	Autonomía del SI	Enfoque de la marginalidad	Quijano, Nun, Santos
	Integración con SF	Enfoque de la explotación	
Subordinación	Heterogénea	Enfoque de la subordinación heterogénea.	Tokman en esta publicación

Como se observa en el cuadro, el *enfoque de la dualista* de la OIT de principios de los '70 plantea una relación benigna y de autonomía del Sector Informal con respecto al resto de la economía mientras que Tokman (1978) interpreta que tal relación es de “*subordinación heterogénea*”, es decir, ni de integración absoluta, ni de autonomía absoluta, lo cual, podría estar indicando una posible evolución en el pensamiento al interior de la corriente. En cuanto al *enfoque dualista* afirma que sus representantes -la OIT en 1972, Oshima en 1971, Sethuraman en 1975, Hart en 1970- consideran informal al sector que se las arregla para producir y vender bienes o servicios que les proporcionen ingresos ante la carencia de un empleo bien remunerado; dicho sector, constituye un segmento autónomo pues brinda ocupaciones, bienes y servicios a los miembros pobres de la población los que trabajan unos para otros, se compran mutuamente productos, reinvierten su propio excedente económico en el mismo sector a fin de minimizar el riesgo o lo canalizan, dentro de su sistema financiero informal, hacia las empresas familiares. En cuanto al enfoque de la subordinación heterogénea, Tokman explica que; frente a los autores que entienden que las actividades informales están subordinadas al resto de la economía y presuponen que las relaciones entre el Sector Informal y el Formal son parte de un sistema subordinado de interrelaciones a nivel internacional donde el excedente económico generado informalmente es transferido al resto de la economía como paso intermedio del traspaso de excedentes de los países periféricos a los países centrales; el se encuentra más cerca de esta postura que del enfoque de la relación benigna:

“La dependencia internacional y nacional constituye una de las características del subdesarrollo. El análisis del sector informal es sólo uno de los caminos existentes para observar un fenómeno más comprensivo. La subordinación interna se traduce en falta de acceso a recursos y mercados, y redundante en una capacidad de acumulación muy limitada y, por ende, en una capacidad también muy limitada de crecimiento del sector. Los nexos de dependencia que se observan en el sector informal implican por lo general diferencia de precios en su contra, pero en última instancia ellas solo son secuelas de la mencionada falta de acceso” (Tokman, 1978: 114).

La postura heterogénea de Tokman supone que el sector no se encuentra completamente integrado ni es completamente autónomo, sino que a la vez que se vincula al resto de la economía mantiene cierto grado de autonomía.

“Sus exportaciones están conformadas básicamente por servicios personales, y sus importaciones por alimentos no elaborados procedentes del sector agrícola y por alimentos procesados e insumos

que provienen del sector formal urbano. Los vínculos de subcontratación en general no son muy importantes y se limitan, por lo común, al rubro vestuario. (...)

Cabe suponer, no obstante, que el sector informal dispondrá de algún grado de autonomía, no sólo porque satisface por sí mismo la mayor parte de su demanda de bienes industriales, sino también, y principalmente, por la influencia de las actividades informales de comercio y la importancia de los bienes de segunda mano. (...)La existencia de un vasto mercado de segunda mano para el consumidor de bienes duraderos y de maquinaria disminuirá la dependencia directa, minimizando los gastos por concepto de importación” (Tokman, 1978:114)

Este autor elabora una balanza de pagos del sector informal con el resto de la economía. Allí observa las exportaciones e importaciones del Sector Informal con el Formal y con el sector rural lo cual permite ver el grado de apertura y el comportamiento de los términos de intercambio. De esto concluye, por un lado, que existe cierto grado de autoabastecimiento en ciertos bienes y servicios y gran porcentaje de comercio -exportaciones e importaciones- con otros sectores -formal y rural- de otros bienes y servicios, lo que indica que el sector informal tiene un grado de apertura, es decir, no constituye un compartimiento estanco ni un sector estrechamente integrado al resto de la economía y, por otro lado, el precio pagado por las importaciones del Sector Informal durante la década del sesenta creció a una tasa inferior a la del precio que percibió por sus exportaciones lo que plantea algunas dudas sobre el significado de los términos de intercambio del sector como mecanismo de extracción de excedentes (Tokman, 1978).

Finalmente, hace una comparación entre establecimientos formales e informales, compara supermercados con pequeños almacenes barriales y concluye que existen ciertos factores que permiten que el comercio informal este en condiciones de competir e incluso desplazar del mercado a las unidades modernas.

## **2. 3 Metodología de estimación**

### **2.3.a Definición operacional**

La definición operacional del sector informal elaborada por el enfoque de la economía dual se ha modificado con el paso del tiempo de modo que podemos identificar, a lo largo de los años, tres grandes metodologías sugeridas por la Oficina Internacional del Trabajo e implementadas por las direcciones de estadísticas nacionales latinoamericanas para la captación empírica del alcance del Sector (OIT, 2006):

1. Metodología Tradicional desarrollada durante las décadas del setenta y el ochenta en el marco del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) e implementada en 1982 con apoyo de la Resolución I de la XIII Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) que exhorta su relevamiento a los países.

2. Metodología implementada a partir de la XV Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) desarrollada en el año 1993,
3. Metodología puesta en uso a partir de de la XVII Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo CIET del año 2003 con base en las conclusiones alcanzadas en la 90ª Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo del convocada en el año 2002 (OIT, 2006).

### **Metodología tradicional**

La metodología que aquí denominamos tradicional incorpora dentro de la categoría informal a los trabajadores por cuenta propia excepto profesionales y técnicos, trabajadores familiares no remunerados, asalariados y empleadores de microempresas y servicio domésticos (Tokman, 2001b).

Esta metodología se desarrollo en función de las conceptualizaciones realizadas en las décadas del setenta y el ochenta por las que el PREALC entendía, como vimos en apartados anteriores, que el sector informal se conformaba por actividades de baja productividad y de escasa tecnología, organización y capital desarrolladas por la mano de obra excedente y propias de las estructuralmente heterogéneas economías en desarrollo (OIT, 2006).

El servicio doméstico últimamente ha sido excluido y presentado como categoría aparte en las estadísticas de la OIT<sup>14</sup> y las microempresas, que fueron incluidas en la operacionalización en 1986<sup>15</sup>, se definen como establecimientos de menos de 5 o 20; de 5 o 10 o de hasta 10 trabajadores (Portes, 2000; Roca y Moreno, 2000; Tokman, 2001b). Esta variabilidad en la cantidad límite de trabajadores se debe a la diversidad de criterios en las estadísticas nacionales lo que, además, dificulta la comparación entre países (Tokman, 2000). Las mejoras introducidas en 1999 permitieron excluir del Sector Informal a las empresas con más de 5 empleados (Tokman, 2001b), a partir de allí se considera informal a las microempresas de 5 o menos empleados contabilizadas, hasta tanto se varió el umbral límite según lo datos disponibles.

Según explican Becaría, Carpio y Orsatti (2000) el subgrupo principal lo constituyen los trabajadores por cuenta propia que ocasionalmente emplean trabajadores familiares. Se les agregan, en segundo lugar, las empresas informales que continuamente contratan empleados y, en tercer lugar, los trabajadores domésticos; aunque, en términos de creación de empleo, han ido ganado espacio las microempresas (Tokman, 2000).

---

<sup>14</sup> Tal vez por estimarlo empleo asalariado precario como lo consideran Beccaria, Carpio y Orsatti (2000)

<sup>15</sup> Portes y Schaffler, 1995

<b>Cuadro1.2.2: Crecimiento del empleo por estrato</b> (Número de ocupados en los sectores por cada diez nuevos empleos)					
Periodo	Sector formal		Sector informal		
	Sector Público	Sector Moderno	Microempresas	Cuenta propia	Servicio Doméstico
1950-1980	1,5	4,5	1	2	1
1980-1990	1,5	0,5	3,5	3,5	1
1990-1996	0	1,5	4	3,5	1

**Fuente:** Tokman (2000)

### **XV Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (1993): Metodología propuesta**

En el marco de la XV Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo desarrollada durante el año 1993, se resolvió la definición y clasificación de las actividades del sector informal en términos de la unidad de producción. Se conceptualizó como un "grupo de unidades de producción que forma parte del sector de los hogares, de acuerdo al Sistema de Cuentas Nacionales (SCN. 93). Es decir, como empresas que pertenecen a los hogares y que no están constituidas en sociedades legalmente establecidas" (OIT, 2006: 31). Con miras a esta actualización, las direcciones estadísticas nacionales deberían incorporar en sus encuestas preguntas que permitiesen determinar la condición jurídica de las empresas de propiedad de cuentapropistas o de empleadores informales teniendo en cuenta las circunstancias nacionales. Además de la cuestión legal, la XV CIET propuso preguntar sobre el uso de registros contables, el destino de la producción: venta o trueque, el tamaño del establecimiento, la carencia o no de registro de trabajadores. Frente a esto, las direcciones estadísticas nacionales indagaron en sus relevamientos sobre el cumplimiento de las reglamentaciones jurídicas y/o registros contables y algunos o todos del resto de los criterios (OIT, 2006).

### **XVII Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (2003): Metodología propuesta**

En el año 2002 la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en la 90ª Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo da a conocer su informe "Trabajo decente y la economía informal". En esta oportunidad la institución observa, por un lado, que se está comenzando a acelerar el crecimiento de las formas atípicas de empleo que tienen por objeto la disminución de los costos laborales sostenidas en la mayor flexibilización e informalización de la producción y de las relaciones laborales y, por otro lado, que no todos los trabajadores empleados bajo estas modalidades atípicas se consideran informales desde la metodología de la unidad de producción (OIT, 2006).

En función de esta renovación de la mirada del Sector Informal, en el año 2003 la XVII CIET incorpora al concepto de empleo informal el total de los empleos informales, sean ellos ocupados en empresas formales -con más de 5 empleados- o informales -con 5 empleados o menos-, por tanto, redefine el concepto de empleo informal de manera estadística como "el número total de empleos informales, tanto si están ocupados en empresas del sector formal o informal" (OIT, 2006: 31). Con tal

motivo algunos institutos estadísticos nacionales han buscado “identificar aquellos asalariados, tanto del sector formal como informal, cuya relación de trabajo, sea ésta de hecho o de derecho, no se encuentra cubierta por determinadas prestaciones sociales o reglamentos establecidos en la legislación laboral”(OIT, 2006: 31).

El Cuadro 1.3.3 resume las tres metodologías descritas.



<b>Cuadro 1.2.3: Caracterización de Metodologías para la estimación de la Informalidad</b>			
<b>Carac- terísticas</b>	<b>Prog Regional del Empleo para A. Latina y el Caribe (PREALC-OIT) (los '70 y '80)</b>	<b>XV Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) (sector informal) (1993)</b>	<b>XVII Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) (empleo informal)(2003)</b>
Zona y rama	Urbano - No agrícola.	Debería abarcar zonas urbanas y rurales. Por razones prácticas, puede limitarse el ámbito del sector informal a las empresas de los hogares que realizan actividades no agrícolas.	Debería abarcar zonas urbanas y rurales. Los países que excluyen actividades agrícolas del ámbito de sus estadísticas sobre el sector informal, deberían elaborar definiciones adecuadas de los tipos de empleo informal no asalariado en la agricultura.
Situación en el empleo	Trabajadores independientes o por cuenta propia (excluye profesionales y técnicos).	Empresas informales de trabajadores por cuenta propia (incluyendo profesionales y técnicos si no tienen condiciones de formalidad, en especial registro conforme a la legislación nacional). Pueden incluirse todas las empresas por cuenta propia o solamente las que no están registradas.	Trabajadores por cuenta propia dueños de sus propias empresas del sector informal (incluyendo profesionales y técnicos si no tienen condiciones de formalidad, en especial registro conforme a la legislación nacional). Pueden incluirse todos los trabajadores por cuenta propia dueños de sus propias empresas informales o solamente los que no están registrados.
	Empleadores o propietarios de empresas de cinco o menos ocupados.	Empresas de empleadores informales en función de una o varias condiciones: (i) el tamaño de las unidades es inferior a un nivel determinado de empleo; y (ii) no están registradas o no ocupan empleados registrados.	Empleadores dueños de sus propias empresas del sector informal en función de una o varias condiciones: (i) el tamaño de las unidades es inferior a un nivel determinado de empleo; y (ii) no están registradas o no ocupan empleados registrados.
	Asalariados en empresas de cinco o menos ocupados.	Asalariados ocupados en empresas informales en función de una o varias condiciones: (i) el tamaño de las unidades es inferior a un nivel determinado de empleo; y (ii) no están registradas o no ocupan empleados registrados.	Asalariados que tienen empleos informales, tanto si están empleados por empresas del sector formal o por empresas del sector informal.
	Trabajadores familiares o auxiliares no remunerados.	Trabajadores familiares o auxiliares ocupados en empresas de empleadores informales o en empresas de trabajadores por cuenta propia informales.	Trabajadores familiares o auxiliares, independientemente de si trabajan en empresas del sector formal o informal.
		Miembros de cooperativas de productores que no están formalmente constituidas como entidades legales.	Miembros de cooperativas de productores que no están formalmente constituidas como entidades legales.
	Servicio doméstico.	El servicio doméstico se excluye del ámbito del sector informal, identificándose de manera separada.	Asalariados de los hogares que tienen empleos informales.
			Trabajadores en actividades no especializadas de producción o bienes para consumo final de su propio hogar.
	Unidad de observación	Las personas ocupadas.	Las unidades de producción.

**Fuente:** Panorama Laboral 2006. (OIT, 2006: 32)

### **2.3.b Algunas consideraciones**

Las medidas obtenidas por el enfoque de la economía dual podrían ser consideradas de máxima o de mínima debido a los problemas de subestimación o sobrestimación de los que puede adolecer (Beccaria, Carpio y Orsatti, 2000).

Problemas de subestimación:

- No se contabiliza la informalidad presente en la segunda ocupación de las personas: las personas frecuentemente tienen más de un trabajo y su trabajo adicional es, en repetidas ocasiones, informal.

Problemas de sobrestimación:

- No se captan las diferencias de productividad entre las unidades de pequeña escala, por tanto, se registran pequeñas empresas de alta productividad como empresas informales.
- La confusión entre empresas y lugar de trabajo por parte de los encuestados hace que se sobregistro los asalariados de microempresas
- La limitación del cálculo a ciertas actividades para las cuales se considera es aplicable ha llevado a una importante reducción de la proporción global.

### **2.3.c Fuentes y estudios**

Las herramientas más utilizadas por la OIT y el PREALC para la medición del Sector informal son las Encuestas de Hogares (Contreras, 2003) y los Censos Nacionales de Población ya que aseguran dos condiciones básicas: comparabilidad inter e intra países y permanente actualización; aún así, existen otras fuentes de rescate de la informalidad.

Mencionaremos, ahora, entonces algunas bases utilizadas (Beccaria, Carpio y Orsatti, 2000):

- Encuesta Permanente de Hogares (EPH): Vigente desde los años '70 en algunos países y desde los '80 en otros. En la Argentina fue iniciada en 1974, es relevada por el INDEC y reúne los requisitos necesarios para aplicar el criterio de medición propuesto por la OIT en los años '70.
- Censos Nacionales de Población: En 1982, basándose en los censos nacionales de población de las cuatro décadas que van desde 1950 a 1980, el PREALC presentó el primer panorama regional de informalidad en el que aún no se consideraba el componente microempresario. Más actualmente, los Censos Nacionales de 1980 y 1991 han agregado el corte dicotómico sobre tamaño de establecimiento entre empleadores y asalariados. Los censos nacionales permiten la captación del sector rural.
- Entre los operativos estadísticos especialmente centrados en la informalidad podemos encontrar : a) Organizados por organismos públicos; Encuesta aplicada a la capital cordobesa en 1987 por la Universidad Nacional de Córdoba; la incorporación de módulos especiales a la EPH en 1980 y en 1988 por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS); la Investigación sobre Pobreza en la Argentina (IPA) en 1987 efectuada por el INDEC; la Encuesta de Desarrollo Social, Condiciones de Vida y Acceso a Programas y Servicios Sociales (EDS) en 1997 también elaborada por el INDEC y b)

Organizados por entes privadas: Encuesta de Mora y Araujo para el Instituto de Estudios Contemporáneos (IDEC) en 1987.

Entre los estudios -provenientes de organismos internacionales, nacionales y entidades privadas- que presentan los resultados obtenidos en los censos y encuestas antes mencionados encontramos (Beccaria, Carpio y Orsatti, 2000):

#### **Provenientes de organismos internacionales:**

El *Panorama Laboral* publicado anualmente desde 1955 -con base en 1980- por la OIT regional revela datos del Sector informal para catorce países latinoamericanos entre los cuales esta la Argentina bajo una estadística denominada “estructura del empleo no agrícola” donde distingue las unidades familiares de las pequeñas empresas, pero no los asalariados de los empleadores. Con fuente en la EPH, estima el total urbano nacional sin aclarar el tamaño de los microestablecimientos.

El *Panorama Social de América Latina* publicado desde 1991 -con base en 1980- por la CEPAL presenta una serie no anual del Sector informal con el detalle interno de las microempresas basándose en datos de la EPH correspondientes al Gran Buenos Aires. La oficina de Buenos Aires de la CEPAL también tiene estudios de la informalidad basados en la EPH.

#### **Provenientes de organismos nacionales:**

Los ya mencionados estudios de la Universidad de Córdoba con la OIT y del MTSS en 1988 y el realizado por el convenio entre el MTSS y el INDEC que combina informalidad y precariedad.

#### **Provenientes de entidades privadas:**

- El estudio de J.L. Bour publicado en 1982 como parte del Programa de Estudios Conjuntos de Integración Económica Latinoamericanos (ECIEL) por la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL) con base en la EPH del GBA.
- El trabajo de Mora y Araujo denominado *Investigación sobre economía informal en la Argentina: Aspectos sociopolíticos* para el IDEC, incluye estudios sobre producto no registrado y encuestas a los hogares sobre informalidad en el GBA y en otras cuatro ciudades.
- El nuevo estudio de Monza denominado “*Las transformaciones de la informalidad urbana en Argentina en la última década*” publicado en 1999 donde experimenta nuevos criterios metodológicos de cuantificación de la informalidad con fuente en la EPH.
- Las publicaciones periódicas de Centro de Estudios Sociales y Sindicales (CESS) realizan un seguimiento estadístico del sector con fuente en la EPH (Beccaria, Carpio y Orsatti, 2000)

Cabe agregar, respecto a la medición de la microempresa, que su información a partir de los años setenta proviene de las encuestas y censos de población, pero tradicionalmente provenían de los Censos Económicos a Establecimientos (Beccaria, Carpio y Orsatti, 2000).

### **3. ENFOQUE ESTRUCTURALISTA**

Esta sección muestra la conceptualización y metodología de captación del sector informal realizada por el enfoque estructuralista. Para esto, en primera instancia, presenta los antecedentes teóricos y representantes sobre los cuales la conceptualización se asienta y desde los cuales interpreta la dimensión bajo estudio. En segunda instancia, aborda la conceptualización propiamente dicha, más concretamente, expone algunas definiciones del sector informal y la naturaleza o dinámica atribuida al fenómeno a modo de fundamentación y/o explicación de las anteriores. Finalmente, aborda las metodologías elaboradas por el enfoque para la captación de lo que considera sector o economía informal.

#### **3.1 Antecedentes teóricos y representantes**

El enfoque estructuralista es introducido a fines de los años ochenta por Alejandro Portes, Manuel Castells, Lauren Benton y otros (Tokman, 2000). Surge como oposición a los enfoques predominantes en América Latina, el enfoque de la economía dual y el de la actividad económica no regulada, y tiene sus raíces teóricas en el marxismo, más precisamente, en el neomarxismo y el estructuralismo (Lozano, 1995) conformado en la década del sesenta a partir de las reinterpretaciones que las ciencias sociales y la filosofía francesa realizaron en Europa del pensamiento de Karl Marx (Dore-Cabral, 1995). Es a partir de esas nuevas interpretaciones que el enfoque estructuralista y Portes como su mayor representante comprenden la existencia y comportamiento del Sector informal en América Latina:

“Entre los descubrimientos más significativos del (...) neomarxismo, se encuentran aquellos que se refieren a (...) los modos de producción y las formas y los contenidos de la relación capital/trabajo (...) ellos permitieron establecer que detrás de la persistencia de instituciones sociales precapitalistas (aparcería/latifundio señorial) en contextos nacionales modernos, se ocultaban relaciones sociales típicamente capitalistas-relaciones salariales. Sobre esa base, durante las décadas del sesenta y el setenta, fue necesario rescribir las historias interpretativas de esos procesos (...) en el Tercer Mundo y en parte del mundo desarrollado, como la Europa mediterránea (...) Valiéndose de esa nueva visión (...), Portes establece que la economía informal es una manera de subsunción del trabajo al capital y una expresión de las formas de articulación de los modos de producción” (Dore-Cabral, 1995: 17- 18).

Portes rescata los descubrimientos realizados para Europa por el neomarxismo y los aplica a la realidad latinoamericana a fin de comprender su comportamiento bajo la lógica de esta teoría. Confecciona, junto a Hoffman (2003), un esquema de estructura clases adaptando teorías recientemente elaboradas para el análisis sistémico de la estructura de clases en las sociedades

desarrollas<sup>16</sup> basadas en conceptos de las teorías marxistas ortodoxas pero actualizadas y las adapta a la realidad latinoamericana, labor para la cual, incorpora al sector informal como elemento distintivo de la estructura de clase de estas sociedades.

Ello, sin dejar de aclarar que la presencia de la actividad informal no se limita a los países periféricos. El enfoque estructuralista si bien estudia el sector en América Latina, lejos esta de entender a la informalidad como un fenómeno exclusivamente latinoamericano o del mundo subdesarrollado. También existen estudios estructuralistas del fenómeno en el primer mundo<sup>17</sup> y en naciones ex socialistas en vigencia del comunismo<sup>18</sup>.

Recapitulando, desde esta perspectiva, el fenómeno de la informalidad puede ser comprendido desde los nuevos marxismos y también desde la sociología económica norteamericana -Grannovetter- y desde la escuela económica institucionalista (Lozano, 1995; Portes y Schaufller, 1995).

Entre los representantes de este enfoque figuran Lourdes Bebería, Chris Birkbeck, Vittorio Cappechi, Carmelo Mesa-Lago, Josep-Antoni Ybarra, Caroline O. N. Moser, Lisa R. Peattie, Roldán, Bryan R. Roberts, Saskia Sassen-Koob; John Walton (Portes y Schaufller, 1995), Lauren A. Benton, Manuel Castells, Alejandro Portes (Tokman, 2000). Entre los cuales se destacan los aportes de Lauren A. Benton, Manuel Castells y Alejandro Portes; siendo este último el representante más reconocido de la corriente<sup>19</sup>.

## 3.2 Conceptualización

### 3.2.a Algunas definiciones del sector informal desde esta perspectiva

El estructuralismo, a través de la voz de Manuel Castells y Alejandro Portes, define la informalidad aseverando que “La economía informal no es una condición individual sino un proceso de actividad generadora de ingresos caracterizado por un hecho principal: *no está regulado por las instituciones de la sociedad en un medio social y legal en el que se reglamentan actividades similares*” (1990: 23).<sup>20</sup>

Con esta definición Portes y Castells realzan, en principio, tres aspectos característicos del fenómeno:

- ✓ La condición de informalidad es constitutiva de la *actividad* y no de los individuos que la practican, los individuos pueden alternar entre trabajos informales y formales o emplearse en ambos sectores a la vez.
- ✓ La informalidad es un *proceso* y no un objeto, e.i., esta ligado a condiciones históricas.

<sup>16</sup> Representantes de ellas son trabajos de Wight, Goldthope y Clark y Lipset (Portes y Hoffman, 1995)

<sup>17</sup> El mismo Portes presenta casos empíricos de informalidad en Estados Unidos (Portes, 2000)

<sup>18</sup> Si se quiere consultar alguno de ellos véase la publicación colectiva denominada *La economía informal: Estudio en países avanzados y menos desarrollados* editada por Alejandro Portes (1990)

<sup>19</sup> La conceptualización de la informalidad del enfoque estructuralista de este trabajo sigue fundamentalmente la síntesis realizada por él.

<sup>20</sup> También como “todas las actividades generadoras de ingreso que no están reguladas por el Estado en un medio ambiente social donde actividades similares están reguladas (Castells y Portes, 1989:12)” (Portes y Schaufller, 1995:123). Esta definición si bien es mas reducida es la que más se ha difundido

- ✓ Informales son las *actividades no reguladas presentes en un medio con actividades similares reguladas* por el estado. Este es el punto central de la postura, el que afirma que podemos hablar de sector informal, actividades no reguladas, no protegidas por el estado porque hay un sector formal, actividades reguladas y protegidas, en el mismo momento. Es la existencia de la formalidad lo que permite la existencia de su contrario -la informalidad- y la informalidad será siempre en función de la formalidad, del sector moderno, del capitalismo.

Portes presenta otras definiciones que reafirman este punto -la informalidad como actividad no regulada y su relación con la economía formal y con el capitalismo- como cuestión distintiva del sector informal. Tal es el caso de los trabajos en que define la informalidad como: “la suma de actividades productoras de ingresos en las que se involucran los miembros de un hogar, excluyendo los ingresos provenientes del empleo contractual regulado” (1981:86-87) o asegura que “El concepto, así definido, cubre un terreno amplio que incluye la producción de subsistencia directa, el empleo remunerado no contractual y las actividades comerciales independientes en la industria, los servicios y el comercio” (1995a: 34) con objeto de enfatizar el carácter no contractual y no regulado de la informalidad.

También es el caso de pasajes donde, a fin de mostrar la relación funcional del sector con la economía capitalista, explica que las diferentes actividades generadoras de ingresos de los hogares constituyen diferentes formas de producción que, definidas en términos marxistas, se pueden identificar dentro del sector informal como de:

- 1) “Subsistencia directa, actividad que abarca la adquisición y reparación de artículos de consumo, además de su producción;
- 2) Producción e intercambio de productos menores, basado en el trabajo de individuos autoempleados, que producen y/o comercializan bienes y servicios en el mercados
- 3) Producción capitalista atrasada, que abarca dos subformas: pequeñas empresas que emplean mano de obra remunerada desprotegida y trabajadores disfrazados de empleados por las grande empresas bajo acuerdo de subcontratación.” (1995<sup>a</sup>: 37)

Dichas actividades se consideran informales no por ser estructuralmente similares, sino porque “mantienen una relación funcional con la economía capitalista moderna. Esta función común es la de aliviar, desde el punto de vista empresarial, las consecuencias del proceso de proletarización.” (Portes, 1995a: 38)

De este modo, redefine la economía informal aseverando que es aquella que tiene como *función* apaciguar los costos derivados del proceso de proletarización, esto es, disminuir al empresariado los costos laborales indirectos o adicionales generados a partir del proceso de formalización del trabajo, del avance del trabajo legalmente protegido con aportes jubilatorios, seguros de salud, de despido, etc., entonces mediante el proceso de informalización el capitalismo flexibiliza el trabajo y reduce el costo de mano de obra. Cuando lo logra, la fuerza de trabajo informalizada adopta la función primordial para la que ha sido generada: aliviar los costos del capitalismo moderno mediante la reducción de los costos del sector formal.

El estructuralismo, a través de Portes y Schauffler, reafirma esto cuando dice que “...el sector informal es definido como *actividades económicas no reguladas, relacionadas con el sector moderno pero subordinadas a él...*” (1995:155) y cuando explica, ahora desde Castells y Portes (1990), que la economía informal alude a relaciones de producción, que los procesos de la economía informal suceden en toda la estructura social, que la pobreza y marginación son la exteriorización de una dinámica social establecida por una forma de articulación del sector formal con el informal. Dichas relaciones de producción benefician al sector formal mediante la creación y el mantenimiento del sector informal.

Distintos elementos del proceso laboral pueden carecer de reglamentación institucional en la economía informal y ellos pueden referirse a:

- 1º) El estatus del trabajo, por ejemplo, trabajo no declarado, sin beneficios sociales, con salario menor al mínimo o en circunstancias no autorizadas por las normas sociales
- 2º) La forma de administración de algunas empresas, por ejemplo, el fraude fiscal sistemático o el uso generalizado de pagos en efectivo no registrado efectuados, incluso, por grandes corporaciones (Castells y Portes, 1990).

Las actividades informales han sido clasificadas por Portes según su objeto en economías informales de (2000: 28):

- 1) Subsistencia: Cuyo objeto es “lograr la subsistencia del individuo o del grupo familiar por medio de la producción directa o bien por medio de la venta de bienes y servicios en el mercado” como puede ser el caso, estudiado por Roberts, de la construcción de vivienda propia o de la venta callejera en el tercer mundo.
- 2) Explotación dependiente: persigue “una mayor flexibilidad gerencial y menores costos laborales en empresas del sector formal, por medio de contrataciones no registradas y de subcontrataciones de emprendimientos informales” como es el caso de la relación entre las grandes empresas industriales de los Estados Unidos, los intermediarios y los inmigrantes investigados por Waldinger.
- 3) Explotación independiente: “organizadas por empresas pequeñas con el objetivo de lograr acumulación de capital por medio de la movilización de sus relaciones solidarias, generando mayor flexibilidad y costos más bajos”. Ejemplo de esto son las exitosas redes de microproductores artesanales de Italia Central observadas por Sabel y Cappechi.

### **3.2.b Naturaleza y dinámica de la economía informal**

El presente inciso muestra la dinámica que subyace en la existencia y desarrollo de un sector de la economía que acordamos llamar sector informal. Entender la lógica de funcionamiento que el estructuralismo atribuye al sector nos permitirá comprender de mejor manera que entiende por él y su naturaleza.

## La informalidad en la estructura de clases de América Latina

Recordemos que el estructuralismo toma sus lineamientos básicos del marxismo. Las teorías ortodoxas marxistas a la hora de elaborar una estructura de clase solo tenían en cuenta la posesión de capital y de medios de producción versus la posesión de trabajo en bruto, mientras que las teorías marxistas más recientes incorporan otros recursos además de los mencionados para alcanzar tal objetivo. Portes explicita su posición de la siguiente manera:

“La definición de clase que aquí asumimos es explícitamente marxista, ya que se apoya en la posición de los individuos en el proceso de producción y en su forma de participar en la distribución del producto” (1995a: 80)

También se hace necesario recordar que, desde esta perspectiva, es la presencia del sector informal lo que diferencia la estructura de clases de los países periféricos de la estructura de clases de países centrales.

“América Latina se diferencia de las sociedades desarrolladas en que una proporción importante de su población no ha sido incorporada a las relaciones de trabajo legalmente reglamentadas e insertas íntegramente en el mercado de productos, sino que sobrevive en la marginalidad desarrollando una gran variedad de actividades económicas de subsistencia cuasi clandestinas. Estas suelen englobarse en un concepto de “Sector Informal” (Bromley, 1978; Roberts, 1989; Tokman, 1987)

En términos marxistas, la diferencia entre los centros económicos mundiales y las periferias, como América Latina, radica en que el desarrollo imperfecto de las modernas relaciones capitalistas en éstos últimos y, por tanto, en la coexistencia de distintos modos de producción: moderno, de pequeña empresa y de economía de subsistencia

“Ya sea que se emplee éste u otro marco teórico, subsiste el hecho de que las clases sociales como el “proletario” pueden definirse como entes relativamente homogéneos en las sociedades avanzadas, mientras que en la periferia se encuentran segmentadas por su incorporación imperfecta a una economía plenamente monetizada y reglamentada legalmente. Wallerstein (1976, 1977) se refiere a los trabajadores incorporados sólo parcialmente a las modernas relaciones del capitalismo mediante la denominación de “semiproletariado”, aunque los pequeños empresarios pueden encontrarse a ambos lados de esta división estructural (Capecchi, 1989; Roberts, 1978)” (Portes y Hoffman, 2003:10)

Para analizar el espacio que detenta, desde esta perspectiva, la informalidad en la estructura de clases latinoamericanas se recurrió a dos trabajos: “Las estructuras de clase latinoamericanas: su composición y cambio durante las últimas décadas”<sup>21</sup> y “Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal”<sup>22</sup>. Mientras, para la elaboración de la estructura de clases, el primer artículo agrega a la posesión de capital y medios de producción solamente el recurso del control sobre el trabajo de terceros; el segundo, -que además tiene mayor actualidad- adiciona además, el control de recursos intelectuales escasos. Expondremos aquí, entonces, la estructura de clase elaborada en la publicación del año 2003.

Hoffman y Portes construyen una tipología de estructura de clases para el capitalismo periférico, más precisamente para la América Latina del periodo neoliberal, basándose en el modo de remuneración y en la posesión (+) o carencia (-) de los activos citados en el la primera columna del siguiente cuadro:

<sup>21</sup> (Portes, 1995b)

<sup>22</sup> (Portes y Hoffman, 2003)



<b>Cuadro 1.3.1: La Estructura de clases en América Latina</b>							
<b>Clase</b>	<b>Capitalistas</b>	<b>Ejecutivas</b>	<b>Trabajadores de Elite</b>	<b>Pequeña Burguesía</b>	<b>Proletariado</b>		
					<b>Formal</b>		<b>Informal</b>
					<b>No manual</b>	<b>Manual</b>	
	<b>I</b>	<b>II</b>	<b>III</b>	<b>IV</b>	<b>V a</b>	<b>V b</b>	<b>VI</b>
Subtipos	Proletarios y socios gerentes de empresas grandes o medianas	Gerentes y administrativos de empresas grandes y medianas	Profesionales asalariados con formación universitaria en la administración pública y en las empresas privadas grandes y medianas	Profesionales y técnicos independientes y microempresarios con personal supervisado directamente.	Técnicos asalariados con formación vocacional y empleados de oficina	Proletariado asalariado especializado y no especializado con contrato de trabajo	Obreros asalariados sin contrato, vendedores ambulantes y familiares no remunerados.
Control del capital y de los medios de producción	+	-	-	+	-	-	-
Control de una fuerza trabajadora impersonal, organizada burocráticamente	+	+	-	-	-	-	-
Control de calificaciones escasas y altamente valoradas	+	+	+	+/-	-	-	-
Control de calificaciones subsidiarias, técnico administrativas.	+	+	+	+	+	-	-
Con cobertura y reglamentación legal	+	+	+	+/-	+	+	-
Modo de remuneración	Utilidades	Sueldos y bonificaciones relacionados con las utilidades	Sueldos y bonificaciones relacionados con conocimientos escasos	Utilidades	Sueldos sujetos a reglamentación legal	Salarios sujetos a reglamentación legal	Salarios no reglamentados, utilidades irregulares compensación no monetaria
Porcentaje de la fuerza de trabajo	1.8	1.6	2.8	8.5	12.4	23.4	45.9

**Fuente:** Portes y Hoffman (2003:11)

Las tres primeras clases: capitalistas, ejecutivos y trabajadores de Elite conforman el sector dominante de los países latinoamericanos y son quienes controlan los recursos claves que confieren poder en el mercado. Capitalistas se denomina a “los propietarios de los medios de producción”, altos ejecutivos a “los administradores de nivel superior en las empresas grandes y medianas del sector privado y público y de las instituciones del Estado” y profesionales a los “trabajadores especializados con formación universitaria empleados por las empresas privadas y las instituciones públicas en posiciones jerárquicas de alta responsabilidad” (2003: 13). La situación privilegiada de estos últimos proviene no del control de cantidades significativas de capital ni del control de grandes contingentes de trabajadores, como es el caso de las otras clases dominantes, sino que deriva de la posesión de conocimientos escasos requeridos por las empresas y los organismos públicos.

El sector dominante junto con el proletariado formal conforman el denominado *sector formal* o *moderno* de las economías latinoamericanas y sus relaciones, determinadas por acuerdos contractuales y regulaciones burocráticas, se asemejan a las predominantes en los países avanzados; en tanto que, la pequeña burguesía y el proletariado informal constituyen el denominado *sector informal* el que, como permite observar el cuadro anterior, constituye más de la mitad de la población latinoamericana y es lo que diferencia la estructura de clases latinoamericana de la estructura de clase de los países centrales.

La pequeña burguesía informal –también denominados microempresarios- se caracteriza por “la posesión de algunos recursos monetarios, alguna especialización profesional, técnica o artesanal y el empleo de un pequeño número de trabajadores supervisados en forma directa, cara a cara” (2003: 14). Sus miembros tienen control de los medios de producción y del trabajo de otros como sucede en el empresariado moderno y la relación con sus trabajadores es personal o directa y no burocratizada e impersonal. Otros factores que los distinguen o diferencian son el tamaño relativo de la empresa -establecimientos de pequeña escala, de no más de 5 empleados-, los ingresos -perciben ganancias irregulares y sujetas a fluctuaciones que dependen de las cambiantes oportunidades del mercado y no de planificaciones de largo plazo como sucede en las grandes empresas- y el carácter de las relaciones laborales -los microempresarios emplean mano de obra ocasional, familiar y no contractual mientras que las grandes empresas utilizan trabajo contractual sindicalmente organizado-(Portes, 1995b).

Esta pequeña burguesía es uno de los rasgos distintivos de la estructura de clase latinoamericana, es producto de la superposición de modos capitalistas modernos y de varios sistemas informales de organización económica y tiene la función de vincular la economía capitalista moderna con los trabajadores informales, no calificados y desprotegidos mediante la organización del trabajo informal para la producción de bienes, servicios e insumos más baratos. Dicha producción beneficia a las clases del sector formal (Portes, 1995b):

- 1) El proletariado formal se ve favorecido porque esto le permite consumir productos y servicios elaborados informalmente que de otra manera no estarían a su alcance, productos que mediante el uso de trabajo informal se vuelven menos costosos. Se produce, una relación

simbiótica entre la burguesía informal y el proletariado formal: mientras la primera necesita a al último como mercado, el proletariado formal la necesita como fuente de provisión.

- 2) Las grandes empresas se benefician gracias a que gran cantidad de empresarios informales trabajan para ellas bajo subcontratación. Las empresas formales que subcontratan pequeñas empresas informales gozan de los bajos salarios de los trabajadores informales no organizados que trabajan en las últimas y de no asumir responsabilidades legales por ellos. Se produce aquí otra relación simbiótica: la subcontratación es generalmente el único medio de supervivencia económica que poseen las pequeñas empresas y permite a las empresas del sector moderno reducir el tamaño del proletariado formal y los costos a él vinculados.

Los empresarios informales perciben frecuentemente un mayor ingreso monetario que los trabajadores formales, eso los atrae hacia la empresa informal, emplean el capital acumulado por ahorro o por pago de las cesantías y los conocimientos adquiridos en la industria moderna para montar sus propias empresas (Portes, 1995b).

El proletariado, formal e informal, se caracteriza por la falta de control sobre los medios de producción y por la falta de autoridad sobre el trabajo de otros y se diferencian el uno del otro, en términos generales, por la cobertura y reglamentación legal, vigente en el primero y ausente en el segundo.

El proletariado formal esta conformado por los “Trabajadores de la industria, los servicios y la agricultura, los cuales están protegidos por códigos laborales e incorporados a los sistemas legales de salud invalidez y jubilación”(Portes y Hoffman, 2003: 14), su compensación monetaria adopta la forma de salarios establecidos por las leyes laborales vigentes y, al ser empleos contractuales con cobertura legal, están protegidos de los despidos arbitrarios y acceden a programas de salud e incapacidad, a compensaciones por desempleo y jubilación. De esta manera, su remuneración consta de dos elementos: un salario directo monetario y un salario indirecto, formado por varios seguros y programas prescritos por ley (Portes, 1995b).

Como en América Latina únicamente los trabajadores sindicalmente organizados están amparados por la seguridad social; la cobertura bajo el sistema actual de seguridad social y la participación en el movimiento laboral organizado constituyen los mejores indicadores del proletariado formal, el cual, es fundamentalmente urbano en su composición (Portes, 1995b).

El proletariado informal, por su parte, se define operacionalmente como “la suma total de los trabajadores por cuenta propia menos profesionales y técnicos, familiares no remunerados, empleo doméstico y asalariados sin cobertura social ni otros beneficios legales que trabajan en la industria, los servicios y la agricultura” (Portes y Hoffman, 2003:15).

Muy a pesar de lo que muchas veces se presupone y si bien las microempresas mantienen la mayoría de sus trabajadores en condiciones informales, los podemos encontrar también en grandes y medianas empresas, por lo general, como trabajadores temporales en negro y sin contrato escrito (Portes y Hoffman, 2003)

Se diferencia del proletariado formal principalmente porque (Portes, 1995b)

- 1) No recibe salarios regulares
- 2) No recibe ingresos indirectos por seguridad social
- 3) No mantiene relaciones contractuales con sus empleadores

Su forma de remuneración incluye: salarios acordados de manera verbal, tarifas a destajo, compensaciones no monetarias como son los alimentos y, según indican estudios de PREALC, su ingreso monetario es consistentemente inferior al salario mínimo legal. Esto hace que, los trabajadores informales deban realizar actividades complementarias -cultivo de alimento, crianza de animales, construcción de la vivienda propia, etc.-. Así, se constituye en un semiproletariado que participa tanto de la producción capitalista como de la economía de subsistencia. Encontramos su presencia en el campo como en la ciudad y sus miembros frecuentemente alternan el empleo en ambos sectores (Portes, 1995b).

En las sociedades avanzadas la descripción de la estructura de clase concluye en el proletariado formal, sin incluir ni la pequeña burguesía ni el proletariado informal. Aquí, encontramos alto porcentaje de la población excluida del sector formal o moderno que debe subsistir mediante el trabajo no reglamentado y las actividades de subsistencia directa. Son los mismos que, en la década del sesenta, se denominaban *clase marginal* (Portes y Hoffman, 2003) porque se consideraba sobrevivían fuera del sector capitalista moderno y no estaban integrados a él. En los setenta, el concepto fue duramente criticado<sup>23</sup>; más recientemente, se ha avanzado en señalar las contribuciones y las diversas implicancias del proletariado informal en la economía moderna<sup>24</sup>. Aportes que se efectúan, recuérdese, mediante el mecanismo de subcontratación que abarata el costo de producción de las grandes empresas y a través de la producción de bienes menos costosos para consumo del proletariado formal (Portes, 1995b).

Recordemos que, si bien Portes indica que la estructura de clase latinoamericana se distingue de la presente en las sociedades avanzadas por la significatividad del sector informal, ello no implica decir que el sector informal no exista también en las sociedades avanzadas.

### **Informalidad y pobreza**

El estructuralismo se niega a comprender “informalidad” y “pobreza” como conceptos asimilables o sinónimos, para enfatizarlo afirma que mientras la *pequeña burguesía informal* tiene con frecuencia mayores ingresos monetarios que el proletariado formal, el *proletariado informal* debe compensar sus bajos ingresos con actividades de subsistencia directa -la crianza de animales, el cultivo de alimentos y la construcción de sus propias viviendas- (Portes, 1995b), realiza un trabajo que Castells y Portes denominan “trabajo degradado” (1990 :36) remarcando que quien realiza un trabajo bajo estas

---

<sup>23</sup> Por investigadores como Perlman (1976) y Eckstein (1977)

<sup>24</sup> McGee (1979) y Birbeck (1979) son ejemplo de esto

condiciones lo hace porque se encuentra en una situación de vulnerabilidad como es el caso de los inmigrantes indocumentados y los poseedores de algún estigma social -minorías étnicas, mujeres, jóvenes- .

Por tanto, si bien acepta que la mayoría de los trabajadores informales presentan situación de pobreza, aclara que ella no es más que una manifestación del proceso de informalidad que atraviesa toda la estructura social y funciona con una dinámica que se sustenta en dichas condiciones. Tal dinámica es la relación existente entre formalidad e informalidad (Portes y Castells, 1990).

### **Dinamismo del Sector**

Otro elemento que caracteriza el sector informal es su componente dinámico (Portes, 1955b). Para Portes uno de los aportes que ha realizado el concepto de economía informal es el de permitir observar a los pobres no como una masa inerte, excluida pasivamente de la actividad económica, sino como una clase dinámica que participa en una miríada de actividades que si bien no son altamente remunerativas permiten la subsistencia de estos trabajadores y sus familias (1955a). Según él, Keith Hart en su informe a la OIT supo rescatar el componente dinámico, pero la tradición dualista de la OIT y el PREALC lo ignoró al limitarse a asimilar la informalidad a la pobreza y al no entenderla como parte integral de la economía moderna (Dore-Cabral, 1995).

### **La Informalidad no se define a priori como buena o mala, pero indica atraso**

Si bien para Portes su propia definición de informalidad no hace un juicio valorativo apriorístico en relación a la misma, lo cual constituiría un elemento distintivo de su enfoque respecto de la tradición dualista o de la mirada de la economía no regulada (Portes, 2000); la informalidad constituye para el estructuralismo un indicador de atraso. Percibe el avance de la informalidad no como una manifestación de desarrollo tal como lo entendería de Soto; sino como un síntoma de atraso tal y como lo comprendería la OIT, pero de un atraso atribuido a motivos diferentes como la extensión del “predominio de prácticas explotadoras de mano de obra en beneficio de unos pocos, a expensas de muchos” (Portes y Schauffler, 1995: 155).

### **La economía informal como sector marginal**

Como vimos en puntos anteriores, en la década del sesenta se consideraba que los trabajadores que subsistían mediante empleo no reglamentado y actividades de subsistencia no tenía ningún tipo de integración al sector moderno o formal, por lo cual, constituían una clase marginal. El estructuralismo

se opone a esta idea afirmando que el sector informal no se compone de un conjunto actividades excluidas de la economía moderna, sino de labores integradas a ella (Portes y Schauffler)<sup>25</sup>.

“La economía informal no es un conjunto de actividades de supervivencia realizado por gente destituida en los márgenes de la sociedad” (Portes y Castells, 1990: 22).

Desde esta perspectiva, tampoco se trata de un exceso de mano de obra que al no poder ser absorbido por el sector industrial moderno ha quedado marginado. Se trata de empresarios y trabajadores informales incorporados a la industria moderna, pero no registrados en las estadísticas oficiales debido a que la forma de incorporación elude las regulaciones estatales; ello es posible gracias a la existencia de formas alternativas de uso de mano de obra. En América Latina, podemos encontrar trabajadores contratados de manera formal e institucionalizada y trabajadores contratados y despedidos de manera informal. La primera modalidad es controlada por las agencias estatales y regulada, por ende, registrada en las estadísticas oficiales; la segunda, debido a su carácter de no registración no figura en las estadísticas. Estos trabajadores, dice la perspectiva económica ortodoxa están subutilizados; pero aquí se considera que forman parte de la economía moderna y reducen la posibilidad de absorción bajo el primer mecanismo (Portes y Benton, 1995).

La segmentación del mercado de trabajo en informal y formal se produce por tres razones: 1) la existencia de mano de obra abundante; 2) el mayor costo del trabajo formal encarecido mediante los códigos reguladores onerosos (Portes y Schauffler, 1995) y el mayor costo de consumo per. Cápita asociado a las actividades modernas y 3) la legislación laboral que provee seguros sociales y protección contra despido hace menos flexible o elástico al trabajo formal (Portes y Benton, 1995). Ante esto las empresas adoptan -en las actividades que es posible- la modalidad de trabajo informal para abaratar sus costos y aumentar su flexibilidad a los cambios de demanda; mediante, entre otras posibilidades, la implementación de contratos informales a término -son los llamados trabajadores eventuales-, la subcontratación de la producción o comercialización a distintas empresas informales y la contratación de trabajo a domicilio (Portes y Benton, 1995).

Por tanto, la absorción del sector moderno industrial es mayor que la estimada por las estadísticas oficiales y el trabajo informal no es marginal al funcionamiento de la economía moderna, sino que es un apéndice deliberadamente creado y utilizado por ella debido a su menor costo y a su mayor flexibilidad ante los cambios de la demanda.

### **Relación Formal/informal**

Para el estructuralismo la interpretación del funcionamiento del sector informal encuentra su raíz en la relación formal/informal. Recordemos a modo de síntesis los elementos de articulación antes mencionados:

---

<sup>25</sup> También en Portes (1995<sup>a</sup>), Portes (1995b), Portes y Castells (1990), Portes y Benton (1995), Portes (2003).

- ✓ El sector tiene como función aliviar los costos del proceso de formalización de la economía moderna o formal a) “Proporcionando a la clase trabajadora formal mejor acceso al consumo. Las actividades relevantes a este aspecto son la subsistencia directa y la producción de productos menores. Los artículos de consumo así obtenidos o producidos más baratos (...) compensan bajos salarios del sector formal” y b) “violando los niveles mínimos de salario y los pagos indirectos de seguridad social...” (Portes, 1995a: 38-39)
- ✓ La pequeña burguesía informal organiza la producción informal y la conecta al sector formal. Tal conexión se mantiene por el establecimiento de una relación simbiótica mediante la cual el proletariado formal se beneficia con el consumo de productos y servicios de menor precio generados por la pequeña burguesía informal y su proletario y las empresas formales disminuyen sus costos y riesgos mediante la subcontratación de pequeñas empresas informales, a su vez, el sector informal en su conjunto necesita de la demanda formal para subsistir.
- ✓ La lógica que impera en la relación formal-informal explica las condiciones sociales de pobreza, marginación y declinación (Portes y Castells, 1990).
- ✓ El sector industrial moderno, para flexibilizar su producción y disminuir sus costos, utiliza empresarios y trabajadores informales mediante contratos informales a término, subcontratación de pequeñas empresas, uso de trabajo doméstico, etc.

Faltaría agregar, en torno a la relación informal/formal, que:

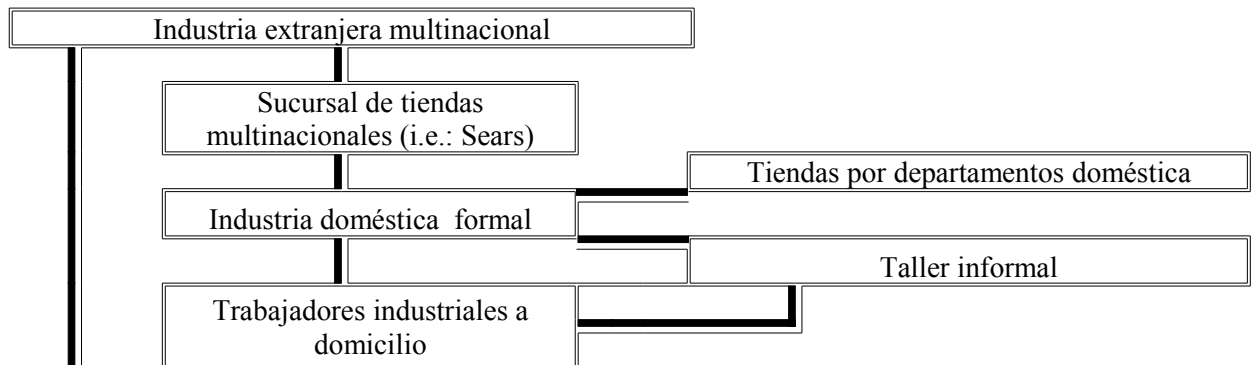
Desde esta perspectiva, los sectores –formal e informal - *se relacionan de manera procíclica* esto quiere decir que ante una crisis económica se engrosan las filas de desocupados provenientes tanto del sector formal como informal ya que la reducción de demanda y del poder adquisitivo que afecta al primero reduce la demanda de bienes y servicios del segundo (Portes y Schaffler, 1995).

Portes y Schaffler presentan dos ejemplos que permiten observar más concretamente la incorporación del sector informal dentro del formal dilucidando su funcionamiento como economías unificadas al servicio del beneficio del sector moderno. El primero, es la cadena de producción descubierta por Benería y Roldán en la industria de artículos electrodomésticos, electrónicos, plásticos, metálicos, prendas de vestir y textiles de México y, el segundo, es el caso de los recolectores de basura de Montevideo.

El primer caso se resume en el siguiente gráfico:

### Gráfico 1.3.1: Cadena de producción informal

Fuente: Benería y Roldán; Portes y Sassen – Koob (1987) citado de (Portes y Schauffler, 1995:146)



El funcionamiento de este circuito es, en palabras de Portes y Schauffler, el siguiente:

“Las grandes firmas multinacionales o nacionales subcontratan pequeñas empresas domésticas para la elaboración de algún insumo particular. Estas últimas subcontratan a su vez las partes que conllevan mano de obra intensiva, con talleres informales que muchas veces están ubicados en barrios pobres. Cuando la demanda excede su propia modesta capacidad instalada, esos talleres informales acuden a personas que trabajan en sus hogares, generalmente mujeres que trabajan a destajo” (1995:145-146)

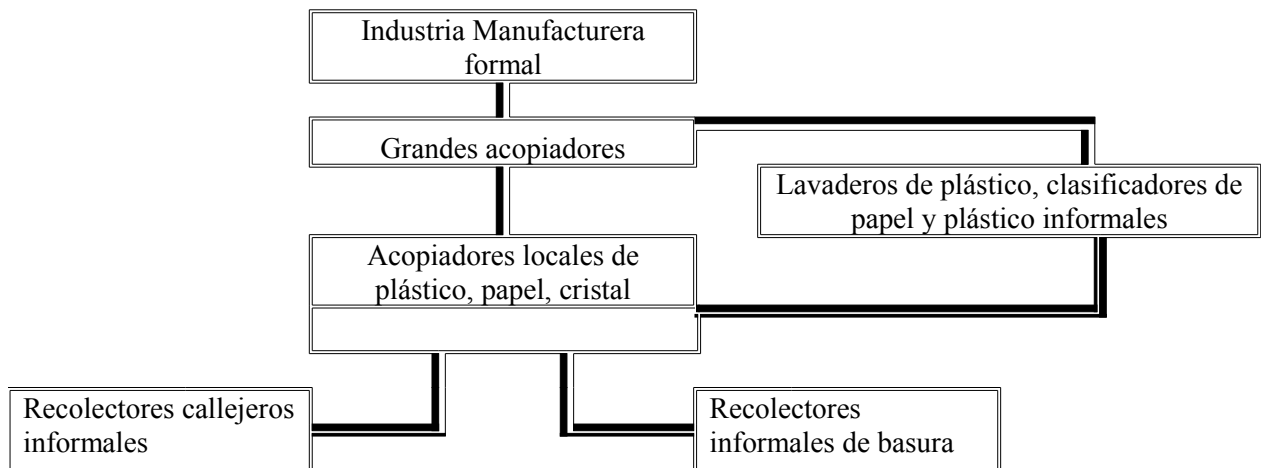
Las condiciones de trabajo y el salario empeoran a medida que se desciende en la cadena y podemos encontrar aquí tres tipos de articulación vertical (Portes y Schauffler, 1995):

- Articulación directa:** los trabajadores informales son directamente contratados por la empresa formal.
- Articulación mediana:** el enlace se realiza indirectamente a través de un intermediario.
- Articulación mixta:** la relación formal-informal se encuentra dentro de la misma pequeña empresa que alberga bajo el mismo techo tanto trabajadores formales como informales.

El caso de los recolectores de residuos se resume en el siguiente gráfico:

### Gráfico 1.3.2: Cadenas informales de suministro de insumos

Fuente: Prates y Fortuna (1989) citado de (Portes y Schauffler, 1995: 148)





Los residuos de plástico son recogidos, clasificados, lavados, secados, procesados y vendidos directa o indirectamente a la gran industria manufacturera formal, ellas adquieren materias reciclables a una fracción del costo de la materia prima importada utilizando el trabajo de los recolectores que, aunque parezca que se autoemplean, funcionan como trabajadores disfrazados de aquellas sin que ellas asuman el costo de su seguridad social. Como en el caso anterior, el límite entre lo formal y lo informal se puede ubicar en cualquier punto de la cadena (Portes y Schauffler; 1995).

Ahora bien, *¿Cómo se establece la frontera entre lo informal y lo formal?* Las fronteras entre lo formal e informal y su interacción son variables y se ven influidas por cuestiones sociales, políticas, institucionales, económicas. Los cambios en los límites institucionales de reglamentación de la actividad económica generan un reordenamiento de la relación formal/informal, esto es, es la existencia de una economía formal, reglamentada, la que habilita la existencia su contraparte, la economía informal. Mientras que en una economía de libre mercado, sin regulación de ningún tipo, la distinción formal/informal no existe, todo se realizaría a la manera de lo que hoy denominamos informal; en el otro extremo, en una sociedad extremadamente institucionaliza cuanto más escapen los individuos a la lógica institucional, más neta será la diferencia formal/informal (Portes y Castells, 1990). De esto que, la actividad que en una sociedad puede ser informal en tanto esta prohibida, en otra puede ser formal. Como la complejidad de las economías modernas requieren la regulación estatal, por más que las autoridades gobernantes suscriban a la ideología del *laissez-faire*, la economía formal y su contraparte -la economía informal- existirán (Portes, Castells y Benton, 1995).

El proceso de informalización adquiere actualmente tres modalidades (Portes, Castells y Benton, 1995):

- 1) Informalización pasiva de las actividades económicas cuando la regulación estatal se extiende a áreas que antes no abarcaba y los actores económicos no realizan ningún cambio.
- 2) Informalización competitiva: surge del esfuerzo de las empresas y los intereses privados por evadir los controles estatales que le permiten conseguir ventajas comerciales. Este es el caso de los procesos de descentralización de la producción observada en la actualidad.
- 3) Informalización producida por la manipulación de la aplicación de normas y controles con el objeto de obtener ganancias privadas. Es el caso de la corrupción oficial en donde los vendedores son los miembros del aparato estatal encargados de la aplicación de la legislación y los compradores quienes pueden pagar las excepciones al cumplimiento de la ley.

### **La informalidad, una forma de relación de producción**

El enfoque estructuralista, al centrarse en esta articulación formal/informal, pretende redefinir las relaciones de producción para así expresar que la economía informal refiere "*una forma determinada de relaciones de producción que genera ingresos*" (Portes y Castells, 1990: 22). El fenómeno de la informalidad representa una forma de vinculación entre el capital y el trabajo consecuencia de la

reestructuración del capitalismo a escala mundial (Carpio y Novacovsky, 2000) lo cual permite entender que, desde esta postura, la informalidad:

- ✓ no es “sólo una expresión de la “incapacidad del sistema” para integrar a la población económicamente excedente” (Carpio y Novacovsky, 2000: 12), sino que es funcional al mismo;
- ✓ constituye un *proceso, y no un objeto*, que atraviesa toda la estructura social manifestándose en la existencia de condiciones sociales de pobreza, marginación, declinación las cuales son la apariencia exterior de este fenómeno interior (Portes y Castells, 1990).
- ✓ es un *proceso de actividad, y no una condición personal*, lo que se constata en la presencia de trabajadores que se emplean tanto en actividades del sector formal como del informal. Dichas actividades, recordemos, se caracterizan por no estar reguladas cuando actividades similares si lo están. (Portes y Castells, 1990).
- ✓ permite agrupar, al entender la informalidad como proceso subyacente a la estructura social producto de la funcionalidad informal-formal, realidades muy dispares en un concepto que identifica un *fenómeno muy heterogéneo*<sup>26</sup>. Así, “economía informal” abarca tanto "a un vendedor callejero en América Latina como a un asesor de software en Silicón Valley” (Portes y Castells, 1990:22), a empresarios como a trabajadores informales, a diferentes tipos de actividades informales: de subsistencia, de explotación dependiente y de explotación independiente. Todos agrupados bajo un mismo concepto por el hecho de mantener una relación funcional con la economía capitalista.

### **Informalidad en perspectiva histórica**

La economía informal, desde este enfoque, representa una forma de producción e intercambio constitutiva del capitalismo industrial del siglo XIX mantenida a lo largo de toda su historia (Dore-Cabral, 1995), no constituye residuos precapitalistas o zonas de atrasos destinadas a desaparecer con el avance de la modernización, sino actividades preservadas y creadas deliberadamente por el capitalismo (Portes, 1995a).

El neomarxismo habilita tal afirmación cuando descubre que detrás de la persistencia de instituciones sociales precapitalistas (i.e. latifundio señorial y aparcería) en contextos nacionales modernos existen relaciones sociales capitalistas-relaciones salariales (Dore Cabral, 1995).

En este contexto, *lo nuevo* del capitalismo moderno no son las relaciones informales entre capital y trabajo, sino las formales y *lo realmente nuevo* es como ha resurgido la informalidad en presencia de regulación estatal.

Durante el periodo de capitalismo clásico, siglo XIX y principios del siglo XX, no había diferenciación entre el sector formal e informal, no porque no existiera la actividad informal, sino

---

<sup>26</sup> Esta perspectiva resalta la heterogeneidad como característica de la informalidad (Portes 1995<sup>a</sup> ; Portes y Schauffler, 1995; Portes y Castells 1990)

porque ella no tenía un punto de contraste. En dicho periodo, la mayor parte de las actividades industriales y de servicios se realizaban a pequeña escala y había poca regulación económica por lo que la informalidad constituía la norma. A finales del siglo XIX y en el siglo XX, la acelerada industrialización fue acompañada de códigos impositivos y laborales (Portes y Schauffler, 1995) Durante el siglo XX, se produce el crecimiento del segmento de trabajadores que dependen de un salario regular para subsistir -proceso de proletarización en términos de Immanuel Wallestein- fenómeno mayoritariamente atribuido a la lucha de trabajadores organizados para combatir la explotación. Esto dio acceso a un ingreso estable, seguro contra enfermedades, accidentes de trabajo, desempleo, vejez y limitó la facilidad de contratar y despedir trabajadores arbitrariamente. Fue el surgimiento y crecimiento de la regulación económica, de la relación capital trabajo, lo que provocó el surgimiento y crecimiento de la economía formal y es este el fenómeno que, en primera instancia, esta corriente, considera como *nuevo* (Portes, 1995b).

Pero, lo *realmente novedoso* es que, se continúan desarrollando actividades no reguladas y explotadoras como las del capitalismo del siglo XIX en estas sociedades institucionalizadas -se evaden controles estatales, se utiliza empleo ocasional, se subcontrata, etc.-. Estas actividades o modelos de producción han sido creadas y organizadas nuevamente por el capitalismo moderno. La presencia de actividades no reglamentadas; después de un extenso periodo de control institucional, de activa y explícita presencia del estado, de existencia de reglas legales cuyo cumplimiento se exige; es lo que hace que las antiguas formas de producción aparezcan como nuevas porque “Una forma antigua en un lugar nuevo es nueva ya que las relaciones sociales sólo pueden definirse en su contexto histórico específico” (Portes y Castells, 1990: 23).

Detrás de todo esto se divisa un proceso histórico que reúne actividades heterogéneas bajo un mismo concepto y permite comprenderlas desde la misma lógica. Proceso que refiere a la historia de la lucha de clases de sociedades avanzadas y periféricas en la que el triunfo de la clase trabajadora facilita el establecimiento del capitalismo moderno mientras que la contraofensiva organizada del capital estimula el surgimiento y reestructuración de viejas formas económicas (Portes 1995a).

“La economía informal es (...) sobre todo el fin del poder institucionalizado, conquistado por los trabajadores con mucho sufrimiento en el transcurso de dos siglos de lucha” (Portes y Castells, 1990: 21)

### **Estado e informalidad**

Respecto a la relación informalidad–estado adelantamos en incisos anteriores, por un lado, que en una economía perfecta de mercado solo existe sector informal, que es la presencia de regulaciones la que habilita el contraste formal/informal y, de ese modo, la existencia de informalidad y, por otro lado, que las modificaciones de las regulaciones estatales trastocan las fronteras de la informalidad en tres formas 1) informalización pasiva; 2) informalización competitiva y 3) la corrupción. Ampliaremos sobre este tercer aspecto:

Los teóricos de la elección Pública, como también Hernando De Soto, consideran que los episodios de corrupción son consecuencia de la interferencia del estado en la economía. Portes, en cambio, considera que se puede interpretar que los funcionarios con esta conducta se convierten en empleados de empresarios externos que contratan sus servicios a fin de obtener beneficios. Cuando los funcionarios estén más dispuestos a torcer las leyes a cambio de un precio, más se asemeja ello al establecimiento de libre mercado en donde los bienes y servicios del estado se venden al mejor postor. Esto significa la victoria del sector informal y la eliminación de la distinción entre ambos sectores (Portes, 2000).

Contrario a lo que diría la teoría de la elección Pública y la crítica al estado mercantilista de De Soto, este triunfo de la mano invisible no conduce al desarrollo capitalista ya que la falta de un marco legal estable y de un marco regulatorio creíble hacen que las inversiones a largo plazo se vuelvan imposibles. Es necesario que alguien se mantenga fuera de la pelea competitiva a fin de que haga cumplir la normativa. Esto, desde esta perspectiva, lleva al triunfo del sector formal y la reducción máxima de las actividades informales e ilegales. Sin embargo, la regulación estatal tiene su límite, la amplia extensión de ella genera oportunidades para obtener ganancias con su elusión y genera resistencia por parte de los gobernados, por lo que, la expansión de reglas y controles destinados a eliminar la informalidad pueden llevar a exacerbarla (Portes 2000).

La economía formal estaría generando su propia economía informal ¿cómo limitar esto? Dos elementos atemperan en este caso la expansión de la informalidad:

- 1) La capacidad del sistema formal de satisfacer las necesidades de la comunidad: la gente tomaría menos las cosas por sus propias manos si se produjeran y distribuyeran los bienes y servicios necesarios para los miembros de la sociedad.
- 2) La capacidad, históricamente determinada, de cada comunidad de organizarse para evadir al control estatal y beneficiarse de dicha evasión: Contrastando la crisis de Inglaterra de fines de 1970 y comienzos de 1980 con la reestructuración industrial tras el incremento de la competencia mundial en los Estados Unidos se observa que mientras que en Inglaterra los dos dígitos de desempleo y la baja de los salarios no generaron gran difusión de la informalidad, su tradición cultural hizo que los emprendimientos independientes no declarados sean denunciados en lugar de ser respaldados por otros vecinos y trabajadores; en los Estados Unidos, el aumento de la competencia mundial y la reestructuración industrial generaron un gran aumento de la informalidad (Portes 2000).

### **Informalidad e ilegalidad**

El estructuralismo diferencia la informalidad de la ilegalidad. Portes y Castells sintetizan su postura en la siguiente figura:

<b>Cuadro 1.3.2: Definiciones</b>		
Proceso de producción y distribución	Producto final	Tipo económico
Lícito	Lícito	Formal
Ilícito	Lícito	Informal
Lícito ó ilícito	Ilícito	Criminal ó Ilegal
<b>Fuente:</b> Castells y Portes (1990)		

Como deja observar el cuadro anterior, la diferencia fundamental establecida entre la informalidad y la ilegalidad está dada por el carácter lícito o ilícito de su *producto final*.

Además, se distinguen por el *sistema de cumplimiento* mientras que “Un emprendimiento ilegal (...) está acompañado por algún medio para hacer cumplir los acuerdos, usualmente por la fuerza. Ese es el rol que desempeñan, por ejemplo, el rufián de las prostitutas, el portero matón en los lugares nocturnos clandestinos y el matón profesional de las familias mafiosas sicilianas” (Portes, 2000: 29); un emprendimiento informal se sostiene por un mecanismo social denominado *confianza cumplimentable* en el cual la confianza en el cumplimiento de lo acordado no se funda simplemente en la convicción moral sino, fundamentalmente en la capacidad que tiene el poder de sanción de la comunidad al conferir status a los individuos o excluirlos (Portes, 2000).

### 3.3 Metodología de estimación

Sabemos que el estructuralismo define a la economía informal como “Todas las actividades generadoras de ingreso que no están reguladas por el Estado en un medio ambiente social donde actividades similares están reguladas”; esto y toda la interpretación del fenómeno hacen que el criterio fundamental para operacionalizar el concepto sea la *exclusión de la cobertura legal relativa al empleo*, i.e., protección contra despidos arbitrarios, compensación por desempleo, seguro de accidente, ausencias pagas, jubilación.

Pero Alejandro Portes (2000) considera que la calidad y confiabilidad de los datos de cobertura social en los países del tercer mundo es muy baja por lo que, con miras en el criterio antes enunciado, utiliza fuentes de datos secundarios provistos por publicaciones de las agencias de las Naciones Unidas -OIT, PREALC, CEPAL- y por publicaciones de investigaciones del sistema de seguridad social latinoamericano realizadas en los Estados Unidos y los aproxima a su criterio para estimar, a partir de su conceptualización, la magnitud de la economía informal. Esto acarrea limitaciones, por lo que, las cifras que así obtiene las considera solo una “aproximación” (Portes, 2003).

Es necesario hacer dos aclaraciones, primero, se presentan varias metodologías halladas en diferentes publicaciones, cabe tener en cuenta que la publicación más actual supone mayor calidad en el manejo de datos, más perfeccionamiento y mayor evolución que las otras por el simple hecho de ser más actual y de incluir las mejoras acontecidas en las fuentes de datos; segundo, la metodología fue elaborada para el estudio del sector informal latinoamericano, es decir, no necesariamente podrá

analizar la realidad informal del mundo desarrollado ya que para su elaboración se tuvieron en cuenta las características particulares de la estructura de clases latinoamericana.

En puntos anteriores vimos que el estructuralismo considera que el sector informal es un sector heterogéneo y que tal heterogeneidad esta dada por las diferentes condiciones que atraviesa la burguesía y el proletariado informal, es de esperarse entonces que la metodología busque captar estos componentes sectoriales de manera diferenciada para poder estudiarlos conjunta y particularmente como se observa a continuación.

### **Pequeña burguesía informal**

Para estimar el alcance de la pequeña burguesía informal encontramos las siguientes propuestas:

En *Las estructuras de clase latinoamericanas: Su composición y cambio durante las últimas décadas* propone sustraer de la PEA sin cobertura social<sup>27</sup> la proporción estimada del proletariado informal ya que no se puede depender de la categoría “empleadores” porque ella combina grandes empresarios formales con informales, ni de la variable “autoempleados” porque, a excepción de los profesionales, son personas que realizan por si mismos trabajos esporádicos. Esta metodología estima que la burguesía informal abarca en 1970 el 10% de la PEA latinoamericana y argentina.<sup>28</sup>

En *Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal* y en consonancia con las características atribuidas a esta clase<sup>29</sup> propone adicionar los profesionales y técnicos cuentapropistas y los propietarios de las microempresas que ocupan hasta cinco trabajadores. A pesar de que mediante esta metodología no se distingue directamente las microempresas formales de las totalmente informales y de las que cumplen ciertas regulaciones y eluden otras, se puede decir que arroja una aproximación indirecta si se tiene en cuenta que el método de medición de informalidad denominado “Enfoque de las Empresas Muy Pequeñas (EMP)”, define las pequeñas empresas como aquellas que emplean menos de 10 trabajadores y supone realizan las actividades informales en los países desarrollados basándose en un trabajo de entrevistas realizadas a funcionarios de la división salarios del departamento de trabajo de los Estados Unidos que mostraron que casi todas las empresas que no cumplen los códigos de protección al trabajo tienen menos de 10 trabajadores. Además, un

<sup>27</sup> El economista Carmelo Mesa-Lago en “Social Security and Extreme Poverty in Latin America”, *Journal of Development Economics* 12 (1983): 83-110, Tabla 2 presenta una investigación sobre sistemas de seguridad social en la cual proporciona cifras sobre coberturas para la mayoría de los países en 1970. Este es un trabajo de seguridad social en el que Portes confía a diferencia de la perspectiva que tiene del resto de los estudios de seguridad social de Latinoamérica.

<sup>28</sup> Las fuentes utilizadas en esta publicación (Portes 1995b) para estimar la burguesía y el proletariado informal fueron International Labour Office, *Yearbook of Labour Statistics*, 1982 (Ginebra/OIT, 1982), tabla 2-C; PREALC, *Sector informal: funcionamiento y políticas* (Santiago, Chile). PREALC, 1978, caps. 1-3 y III-1/4; James Wilkie y Peter Reich, *Statistical Abstract of Latin America* 19 (Los Ángeles UCLA Latin American Center, (1978), tablas 1300-02; Norberto E. García, “Growing Labour Absorption With Persistent Underemployment” CEPAL, *Review* 18 (dic. 1982):45-64, tabla 2; Carmelo Mesa-Lago, “Social Security and Extreme Poverty in Latin America”, *Journal of Development Economics* 12 (1983): 83-110, Tabla 2

<sup>29</sup> Recordemos: posesión de algunos recursos monetarios, especialización profesional técnica o artesanal y empleo de un pequeño número de trabajadores supervisados en forma directa, cara a cara

estudio de la Dirección General de Rentas, reveló que el trabajo a destajo se practica con más frecuencia en los sectores en los que predominan empresas pequeñas (Portes, 2000). Estimada por esta vía la Burguesía informal representa el 10% de la PEA latinoamericana<sup>30</sup> en el año 2000.

### **Proletariado informal**

Veamos ahora las propuestas de estimación de la fracción trabajadora el sector informal:

En *Las estructuras de clase latinoamericanas: Su composición y cambio durante las últimas décadas*, Portes toma los resultados de cuatro estudios<sup>31</sup> efectivizados en cuatro países latinoamericanos que estiman el porcentaje de trabajadores asalariados no contractuales, luego, agrupa en torno a cada uno países latinoamericanos con similares niveles de desarrollo y seguridad social y aplica el resultado obtenido a la PEA de los países carentes estimación agrupados en torno al país estudiado. Finalmente suma a los porcentajes de población asalariada informal por esta metodología obtenidos, las categorías informales establecidas por las agencias de Naciones Unidas vigentes para 1982 -servicio doméstico, mano de obra familiar no remunerada y autoempleo- para obtener el alcance de proletariado informal. La relación de correlación entre estimaciones del proletariado informal alcanzadas por este método y las del segmento desprotegido de la fuerza laboral estimadas por un estudio de Mesa-Lago de 1983 es de 0,95 para los 16 países incluidos. Concluye de ese modo que el proletariado informal para 1970 alcanza al 60% de la fuerza de trabajo o al 80% de los trabajadores latinoamericanos y para 1972 al 22% de la PEA argentina.

En *Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal*, Portes y Hoffman afirman que el proletariado informal se define operacionalmente como “trabajadores por cuenta propia menos profesionales y técnicos, familiares no remunerados, empleo doméstico y asalariados sin cobertura social ni otros beneficios legales que trabajan en la industria, los servicios y la agricultura” (p. 15) en donde aclaran también que si bien la mayoría de los trabajadores de las microempresas son informales también se encuentran en grandes y medianas empresas como trabajadores temporarios “en negro” y sin contratos escritos. Para estimar esta clase presentan dos metodologías de adaptación de los datos obtenidos por Naciones Unidas a la visión estructuralista: La

---

<sup>30</sup> Las estimaciones citadas de esta publicación se basan en las estadísticas que abarcan *solo* ocho países Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, México, Panamá y Venezuela los cuales representan, en su conjunto, el 73,5% de la población latinoamericana. Las fuentes de las estimaciones de la burguesía y el proletariado informal en Portes y Hoffman 2003 son CEPAL: “Agenda Social: Seguridad ciudadana y violencia”, *Panorama Social de América Latina*, 1998, pp. 205-240, Santiago de Chile, CEPAL; OIT/Lima: “Panorama laboral: la estructura del empleo urbano en el periodo 1990-1998”, Informe de la oficina Regional de la OIT, cuadro 8-A; [www.ilolim.org.pe/panorama/1999](http://www.ilolim.org.pe/panorama/1999)

<sup>31</sup> República Dominicana (Duarte, Isis, “Marginalidad urbana en Santo Domingo, 1980-1983”, en *Estudios Sociales* 16, septiembre-noviembre 1983, pp. 31-53), Uruguay (Prates, Suzana, “El trabajo informal: notas para el análisis del caso uruguayo”, Ensayo presentado en el Seminar on the Informal Sector in Center and Periphery, Johns Hopkins University, Baltimore, junio, 1984), Paraguay (Souza, Paulo R., “San Salvador”, en PREALC, *Sector Informal: funcionamiento y políticas*, IOT, Santiago de Chile, 1978, pp. 173-92) y Brasil (Cavalcanti, Clovis, *Viabilidade do Sector Informal: A Demanda de Pequenos Servicos no Grande Recife*, Instituto Joaquim Nabuco de Pesquisas Siciais, Recife, 1978)

primera, se conforma mediante la sumatoria de trabajadores por cuenta propia menos profesionales y técnicos, trabajadores de microempresas urbanas y de pequeños establecimientos rurales, empleo doméstico y mano de obra familiar no remunerada; pero como esta operacionalización subestima el sector informal al no contabilizar los trabajadores sin contrato y sin previsión legal de las empresas más grandes entonces; recomiendan una segunda metodología que ajusta esa deficiencia adicionando, a la fórmula anterior, los trabajadores del sector formal definidos como empleados de gobierno y trabajadores de empresas privadas pequeñas, medianas y grandes que no contribuyen al sistema nacional de seguridad social. Estos trabajadores informales constituyen el 20% de los trabajadores, de otra manera, considerados formales y el proletariado informal en su conjunto fluctúa entre un tercio y la mitad de la población empleada en cualquiera de los países estudiados en el año 2000. Los dos métodos antes mencionados son estudios de corte transversal, surge entonces una tercera propuesta para los casos en los que se pretende hacer estudios longitudinales que empleen series históricas disponibles en informes censales y documentos de Naciones Unidas. Se redefine operacionalmente el proletariado formal como la suma de los trabajadores por cuenta propia menos profesionales y técnicos, los trabajadores remunerados y no remunerados de microempresas y el empleo doméstico. En el caso de la pequeña burguesía informal utilizan la misma metodología propuesta en el punto anterior porque los datos necesarios están disponibles. Estas estimaciones revelan, para el general de los países latinoamericanos, un aumento de la pequeña burguesía que pasa de alcanzar a, aproximadamente, el 5% de la PEA urbana en la década del '80 a casi el 10% de la misma a fines de los '90 y estancamiento o aumento del proletariado informal para el mismo periodo.<sup>32</sup>

### **Proletariado y burguesía informal**

En *La economía informal de América Latina: definición, dimensión y políticas* el estructuralismo presenta dos metodologías que no diferencian el proletariado informal de la pequeña burguesía informal. La primera, estima el sector informal directamente calculando la proporción de la fuerza laboral excluida de la seguridad social -protección contra despidos, compensación por desempleo, seguro de accidente, jubilación, etc.- utilizando como fuente de datos un trabajo de Seguridad Social de Mesa Lago (1985-1991) debido a la mala calidad de los datos oficiales. Igualmente, “duda de la calidad de los datos de protección social porque a veces las entidades gubernamentales declaran más cobertura de la que en realidad existe” (p.135). Este trabajo arroja valores superiores a los resultados de la medición del sector informal efectuado por la OIT.

La segunda, emplea las categorías sugeridas en el PREALC, es decir, trabajadores autoempleados y familiares no remunerados que no trabajan en agricultura o minería y que no son profesionales o

---

<sup>32</sup> En este último caso la bibliografía utilizada fue CEPAL: *Panorama Social de América Latina, 1999-2000*, Santiago de Chile, CEPAL, 2000, Anexo estadístico cuadros 4 y 10 y los países que toma para esta estimación son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Uruguay y Venezuela



técnicos, ni servicio doméstico -categorías que supone compuestas por trabajadores desprotegidos<sup>33</sup>-, más trabajadores y propietarios de microempresas -empresas de 10 o menos ó 5 o menos empleados- bajo la hipótesis de que tal operacionalización aproxima la mano de obra asalariada desprotegida.

Véase que aunque el estructuralismo en su definición del sector informal asevera y enfatiza a la informalidad como una condición que afecta actividad, no la persona; a la hora de establecer un método no logra diferenciarlas. Para poder hacerlo, debería medir la cantidad de horas utilizadas en trabajo regulado versus las utilizadas en trabajo no regulado (Portes y Schauffler, 1995).

#### **4. SIMILITUDES Y DIFERENCIAS ENTRE EL ENFOQUE ESTRUCTURALISTA Y EL ENFOQUE DE LA ECONOMÍA DUAL.**

En este inciso, recopilaremos los principales espacios puestos en discusión y debate entre las dos miradas interpretativas.

##### **Conceptualización del sector**

Es en este punto, el de partida, donde encontramos la principal diferencia. Mientras que para el enfoque dualista la característica definitoria de la informalidad es la baja productividad, para el enfoque estructuralista es la no registración en un contexto donde el resto de las actividades se encuentran reguladas. El primero entiende la no registración puede estar presente en la actividades informales, pero no es más que una consecuencia de ella, de su baja productividad e ingresos, pero nunca la informalidad misma, a su vez, para la segunda postura la no registración es constitutiva de la informalidad y ello deviene del hecho de que considera que al informalidad es producto de la relación de funcionalidad establecido entre ella y el sector registrado, es decir, entre el sector informal y el formal. Es la existencia de la formalidad, la que permite la existencia de su contrario, la informalidad, y esta última siempre será en función de la primera.

##### **Naturaleza del sector**

Esto deviene de la manera en que se comprende el funcionamiento del sector y la causa de su existencia donde también encontramos diferencias. Para el enfoque dualista la informalidad es causa de, recordemos, el exceso de mano de obra en contextos de baja o nula cobertura de seguro de desempleo, ante esta situación los trabajadores desocupados se emplean en actividades de baja productividad que ellos crean como estrategia de subsistencia; para el estructuralismo esa apreciación es un error, critica al enfoque dualista por ello y afirma que las actividades informales son recreadas

---

<sup>33</sup> Aunque aquí no se comprende porque Portes no vuelve a incluir al trabajo doméstico previamente excluido por el PREALC en su medición siendo este trabajo generalmente desprotegido.

por el sector formal para abaratar sus costos. De modo que, mientras para la primer postura la economía informal se desarrolla por fuera de la economía capitalista, formal moderna y se erradicará mediante el avance y desarrollo de ella; la mirada estructuralista, en contraposición a las ideas propias de las teorías ortodoxas del desarrollo, entiende que las actividades informales no son residuos precapitalistas, ni zonas de atrasos destinadas a desaparecer con el avance de la modernización, sino que constituyen actividades preservadas y creadas deliberadamente por el capitalismo para incrementar su ganancias.

A pesar de esto y como efecto de la globalización de las últimas décadas, miradas más actuales del enfoque dualista entienden un previsible aumento de la informalidad, incorporan a su explicación la lógica de descentralización productiva para disminución de costos y añaden los trabajadores carentes de cobertura social en las estimaciones de la informalidad, hechos que indican cierta aceptación de interpretaciones estructuralistas. Aún así siguen fundamentalmente bregando por sus consideraciones tradicionales.

El estructuralismo se diferencia también del enfoque trabajado por Hernando de Soto que entiende la informalidad constituye la irrupción de las fuerzas del mercado -del sector popular- en un lugar donde el estado -la regulación o la formalidad- le tenían vedado cuando entiende la informalidad es producto deliberado de la formalidad, la modernidad y el capitalismo.

Otra elemento que diferencia este enfoque de la visión tradicional de la OIT y de la mirada antiregulacionista de Hernando De Soto es que observa su presencia no solo en el mundo subdesarrollado –como los hacen las últimas posturas mencionadas- sino también en sociedades capitalistas desarrolladas y en países comunistas, así es el carácter universal de la informalidad los que caracteriza a la postura estructuralista (Carpio y Novakovsky, 2000; Dore-Cabral, 1995; Portes y Schauflyer, 1995; Castells y Portes, 1990).

### **Los motores de la informalidad: reducción de costos versus exceso de mano de obra**

Decíamos que el enfoque dualista tradicionalmente ha interpretado que sector informal es producto del exceso de mano de obra, el estructuralismo cuestiona esta hipótesis explicando que el empleo industrial -Trabajo formal y moderno- ha crecido a una alta tasa, pero que las estadísticas estatales subestiman su crecimiento en tanto persisten dos formas de contratación: una formal e institucionalizada y otra informal y no registrada (Portes y Benton, 1995). Esta última, no es contabilizada por las estadísticas oficiales, de modo que, la capacidad de absorción del sector moderno se ve subregistrada y se considera existe cierto porcentaje de trabajadores fuera del sector moderno cuando en realidad esta incorporado al mismo. De este modo, Portes busca demostrar que la afirmación dualista que asevera que el sector moderno no genera trabajo y que masa trabajadora excedente que no puede ser absorbida por él se dirige al sector informal es incorrecta y asegura que el

sector moderno utiliza fuerza de trabajo no registrada por las estadísticas a fin de abaratar costos. Una de esas formas, recordemos, es la tercerización productiva.

Frente a esto la mirada dualista, en la actualidad y tras el proceso de globalización económica, admite que la informalidad también es producto del proceso de descentralización del sector moderno, pero con ciertas matizaciones:

“...hay factores que favorecen la vinculación entre las microempresas y los sectores modernos, pero que otros en cambio tiene efecto contrario. La evidencia de expansión se presenta, por ejemplo, en la vinculación con las zonas de maquila y en la descentralización de actividades hacia el trabajo en el hogar. Asimismo, la reestructuración por reducción de personal ha llevado a la generación (...) de empresas pequeñas que las proveen de servicios a menor costo (...). Existen también otros factores que tienden a disminuir las vinculaciones de las grandes empresas con las microempresas. Por lo tanto, dado el riesgo que existe en la subcontratación (...) existen incentivos destinados a las empresas grandes para que prefieran el uso de contratos temporales” (Tokman, 2000:72)

Con lo cual Tokman responde las críticas estructuralistas afirmando que, es posible parte de la informalidad se constituya deliberadamente desde el sector moderno formal como elemento reductor de costos, pero no se puede atribuir todo su crecimiento a este factor ya que no siempre el proceso de tercerización redonda beneficios para el capitalista.

### **Debate en torno a la relación del sector formal con el sector informal**

En cuanto a la interrelación entre el sector informal y formal, el estructuralismo se opone a la visión dualista que considera las economías latinoamericanas funcionan como economías duales en las que coexisten una economía moderna capitalista totalmente integrada al comercio y la cultura mundial y una economía precapitalista sumida en la pobreza y el atraso (Portes 1995a), en las cuales, la informalidad constituye un simple vestigio de la última destinado a desaparecer con el desarrollo del capitalismo. Frente a esto, la mirada estructuralista reafirma que el sector informal se constituye como elemento propio de la dinámica de reproducción y desarrollo del capitalismo del sector formal (Dore Cabral, 1995).

Esto se manifiesta en la reacción cíclica o contacíclica en que se relacionan los sectores ante las contracciones o crisis económicas, mientras la mirada dualista entiende que el sector cumple una función contracíclica, es decir, ante una reducción de la actividad económica se desempeña como colchón del conjunto de trabajadores expulsados del mercado de trabajo; el enfoque estructuralista se opone a tal explicación entendiendo el sector informal responde con mayor retracción – de manera procíclica- debido a que por la integración que mantiene con el sector formal necesita de su demanda para existir.

Para comprender esto de manera más acabada y no ya desde las críticas que el estructuralismo hace a la postura dualista recordemos el ya mencionado y descrito texto de Tokman del año 1978 donde relaciona comercialmente los sectores formal e informal y donde concluye que la relación es

intermedia, ni de total autonomía , ni de total integración. En este trabajo la manera de relacionar el sector informal con el formal es en términos estancos y comerciales, tanto cuando se habla de las transacciones comerciales que entre ellos se produce como cuando se habla de la mutua competencia. Dicha relación competitiva entre los sectores es impensable en el estructuralismo donde la relación es de subordinación y funcionalidad.

### **Homogenización del sector y su asimilación al concepto pobreza**

En este punto primero recordaremos la crítica que le hace el enfoque estructuralista al dualista por entender el sector se constituye de “actividades marginales de capitalización pobre y productividad mínima” (Portes y Schauffler, 1995:136) y se caracteriza por bajos beneficios (Portes , 1995a), en este punto lo acusa de olvidar el componente dinámico del sector ya enunciado en el informe de Hart y de homogenizar el sector sin tener en cuenta las heterogeneidades económicas exhibidas entre la burguesía y el proletariado informal.

Respecto a la heterogeneidad, recordemos que el estructuralismo critica al enfoque de la economía dual por homogeneizar el sector informal hacia abajo, por asimilar microempresarios a trabajadores y cuentapropistas informales y no rescatar esta diferencia en las estadísticas. Frente a esto, el estructuralismo sostiene que el ingreso que perciben los microempresarios es superior, no solo al adquirido por los trabajadores informales, sino también al recibido por los trabajadores formales (Portes, 2000). Si bien publicaciones actuales del enfoque de la economía dual hablan de la existencia de 3 grandes grupos de informales: a)empleador; b)trabajador independiente; y c)trabajador remunerado -de empresas informales, eventuales, a domicilio, domésticos y obreros fabriles sin contratos formales- (Carr y Chen, 2002; Brú, 2003, Contreras, 2003), cuando Tokman habla de trabajadores y empresarios de microempresas no afirma que estos últimos exhiban mejores condiciones que los trabajadores formales, aunque sí expresa que los primeros tienen ingresos muy superiores al resto de los trabajadores informales y se encuentran en condiciones laborales -baja cobertura del sistema de seguridad social- similares a la de ellos (Tokman, 2001c).

A pesar de que la postura dualista no hace énfasis en la distinción de la situación asumida por la burguesía informal respecto de la sostenida por el proletariado informal, marca otras heterogeneidades al interior del sector y ello mediante la diferenciación de las actividades dinámicas respecto de las no dinámicas y de la separación de los empleados de microempresas del resto de los trabajadores informales por entender que perciben mayores ingresos.

Después de todo lo dicho, cabe agregar que en un seminario realizado en Honor a Víctor Tokman, tras la finalización de su trabajo en el PREALC y la desaparición de este programa dentro de la OIT se han postulado varios elementos que van en contraposición a lo tradicionalmente afirmado por el enfoque de la economía dual, entre ellos, la necesidad de diferenciación entre trabajadores y empresarios de

microempresas y la aseveración de que la microempresa genera mayores ingresos que los asalariados del sector formal (véase Pollack, 2003; Brú, 2003).

### **Informalidad, ilegalidad y no registración**

El enfoque estructuralista considera que el enfoque tradicional de la economía dual al no definir el sector informal como actividades no reguladas lo subestima en sus estadísticas ya que ellas no captan el trabajo no registrado de las grandes empresas formales, la subcontratación y los contratos temporales; ante esto, el enfoque de la economía dual, responde que no se puede definir la informalidad solo a partir de la variable no regulación ya que “las características estructurales relacionadas con la disponibilidad de fuerza de trabajo, la organización de la producción y del trabajo y la composición de los mercados son también factores determinantes, aunque en definitiva tiendan a asociarse además con un cierto grado de operación al margen de la regulación” (pag.29) y que “el énfasis en la perspectiva regulatoria ha tenido como consecuencia la asimilación de la informalidad con la ilegalidad y la precariedad laboral, dos características vinculadas a ella, pero conceptualmente distintas.” (pag. 20). Por lo tanto, desde esta perspectiva, informalidad, ilegalidad y precariedad son conceptos diferentes y no deben tomarse como sinónimos, como lo hace el enfoque estructuralista (Tokman, 2001b).

El mismo autor, también con objeto de refutar la anterior acusación del enfoque estructuralista al que denomina “perspectiva regulatoria”, afirma que el trabajo en negro no solo se encuentra presente y en crecimiento en las microempresas -sector informal-, sino también en las medianas grandes empresas -sector formal- con fuerte presencia de áreas grises en ambos sectores (2001b).

Tanto Portes como Tokman, i.e., estructuralismo y economía dual, enfatizan la presencia del trabajo no registrado en las grandes empresas, paradójicamente para defender argumentaciones encontradas, el último para refutar la conceptualización de la informalidad como no registración y el Portes para refutar la conceptualización de la informalidad vía la baja productividad. Aunque pareciera contradictorio, es coherente en el interior de cada lógica.

### **Definición operativa del sector**

El trabajo informal estimado mediante las metodologías propuestas por el estructuralismo arroja valores superiores a los presentados por las formulas establecidas por las agencias de las Naciones Unidas (Portes y Schaufli, 1995) y; aunque las últimas vayan incorporando nuevas categorías aconsejadas por el estructuralismo y en algún determinado momento de la evolución de las técnicas de captación compartan metodología; la diferencia conceptual permanece por lo anteriormente expresado, a pesar de acercamientos y distanciamientos producidos.

El estructuralismo en escritos previos a la XVII CEIT convocada en el año 2004 acusaba a la metodología dualista, esto es, a las agencias de las Naciones Unidas de no incorporar al trabajo asalariado desprotegido -sin acceso a la seguridad social- en las estimaciones del sector informal generando así un subregistro del fenómeno (Portes y Castells, 1990). En un primer momento se agregó a la metodología de la OIT el trabajo en microempresas - que generalmente es trabajo no registrado- para subsanar en alguna medida error y permitir calcular el sector informal desde esta perspectiva. Así, en 1986, cuando la OIT incorpora tal categoría a sus estimaciones (Portes y Schauflier, 1995) dualismo y estructuralismo compartieron operacionalización. Luego, el estructuralismo buscó incorporar además los trabajadores desprotegidos en grandes y pequeñas empresas, a partir del año 2003 las estimaciones de informalidad de Naciones Unidas – de enfoque dualista - adicionan en su definición operativa de trabajo informal al trabajo carente de protección social.

¿Podemos entender estas modificaciones como una aproximación de la interpretación dualista a la interpretación estructuralista o como producto de la interacción de ambas corrientes? Si bien, las definiciones operativas del Sector Informal elaboradas por la tradición dualista y por el enfoque estructuralista coinciden en repetidas oportunidades a lo largo de su trayectoria, Portes y Schauflier reafirman nuestra conclusión inicial diciendo:

“Estructuralistas y PREALC comparten ahora metodología, pero mantienen las diferencias conceptuales ya que para PREALC el sector informal sigue siendo “actividades marginales de capitalización pobre y productividad mínima” y para Castells, Roberts, Sassen y otros estructuralistas el sector informal también incluye “la producción y las actividades de servicio realizadas fuera de los controles estatales” (1995:13)

El Cuadro 1.4.1 resume comparativamente los dos enfoques trabajados:

<b>Cuadro 1.4.1: Comparación de enfoques</b>		
	<b>Estructuralismo</b>	<b>Economía dual</b>
Surgimiento de interpretación del SI	Años ochenta	Años setenta
Base teórica	El neo marxismo o estructuralismo	El enfoque de la heterogeneidad estructural desarrollado por la CEPAL
Representantes	Lourdes Bebería, Chris Birkbeck, Vittorio Cappechi, Carmelo Mesa-Lago, Josep-Antoni Ybarra, Caroline O. N. Moser, Lisa R. Peattie, Roldán, Bryan R. Roberts, Saskia Sassen-Koob; John Walton, Lauren A. Benton, Manuel Castells, Alejandro Portes. Entre los cuales se destacan Lauren A. Benton, Manuel Castells y Alejandro Portes; siendo este último el representante más reconocido de esta corriente.	Naciones Unidas y sus organismos (OIT, PREALC, CEPAL), el Banco Mundial, el BID, Carbonetto, García, Gerry, Klein, Kritz, Mazumdar, Mezzera, Sethuraman, Souza, Tokman. Siendo este último el más reconocido por extensa trayectoria en el PREALC
Interpretación a la que se opone	Surge como oposición al enfoque de la economía dual y de la economía no regulada	Surge como oposición a las teorías de capital humano
Expansión geográfica del Sector informal	Tradicionalmente ha considerado al SI como un fenómeno presente tanto en el mundo capitalista, desarrollado o subdesarrollado, como en el socialista en vigencia del comunismo. Aunque cuando se habla en términos de estructura de clase se lo presenta como clase característica de las sociedades latinoamericanas	Tradicionalmente ha considerado al SI como un fenómeno exclusivo de la periferia, aunque ahora tras el proceso de globalización económica considera que el SI se ha extendido a los países desarrollados y en transición
Características definitorias del SI	El SI estaría conformado por "Todas las actividades generadoras de ingreso que no están reguladas por el Estado en un medio ambiente social donde actividades similares están reguladas (Castells y Portes, 1989:12)"	Su característica básica y tradicional es la baja productividad
Proyección temporal	La informalidad es creada y recreada por el sector capitalista moderno, formal para abaratar sus costos. Por lo tanto, se mantendrá en el tiempo dependiendo de la evolución de la lucha de clases.	Tradicionalmente se consideraba que la expansión del sector moderno, de alta productividad y formal haría desaparecer los vestigios de economía tradicional, de baja productividad e informal, ahora, con el efecto de la globalización se considera que el SI tenderá a expandirse
Informalidad y pobreza	La pobreza no es más que una exteriorización de las condiciones de informalidad que atraviesan toda la estructura informal. Además, no todo el SI es pobre ya que frecuentemente la burguesía informal tiene ingresos superiores a los del proletariado formal	La baja productividad del SI hace que el sector perciba bajos ingresos. Así, pobreza e informalidad se volverían sinónimos desde esta perspectiva tal como Portes lo afirma, pero representantes de esta corriente se encargan de aclarar que no es tan así, aunque si se puede afirmar que hay un alto grado de asociación o correlatividad entre la informalidad y la pobreza.
Informalidad y marginación	El SI no es un sector marginal sino un sector absolutamente integrado al sector moderno, parte constitutiva de él. No es un conjunto de actividades de supervivencia generado por los expulsados del sector moderno, sino que el sector moderno crea modalidades de uso de mano de obra que se registran como informales estando íntegramente incorporadas a él.	El estructuralismo acusa a la economía dual de considerar al SI marginal, ya que el estaría conformado por el exceso de mano de obra excluido del sector moderno.

<b>Cuadro 1.4.1: Comparación de enfoques (continuación)</b>		
Informalidad y dinamismo	Considera al SI un sector dinámico	Para este enfoque hay <i>una parte</i> del sector informal que es dinámico y tiene posibilidades de expansión, aunque el estructuralismo lo acusa olvidarse del elemento dinámico de la informalidad y asimilarlo a pobreza
Dualidad	Se opone a considerar la informalidad como producto de la dualidad económica tradicional- moderno, en la cual el sector informal es parte de la economía tradicional atrasada, poco productiva destinada a desaparecer y el sector moderno es el integrado al resto de la economía mundial. Para él el sector informal es parte integral del sector moderno.	El estructuralismo afirma que este considera que el sector informal es producto de la convivencia de un sector tradicional, poco productivo, informal atrasado con un sector moderno, productivo y formal totalmente integrado la economía mundial
Relación con el Sector Moderno	Tiene la función de aliviar a la economía capitalista disminuyendo los costos del sector formal, los costos que acarrear la regulación y la seguridad social. Disminuye los costos de consumo del proletariado formal y los costos de producción de las empresas formales. esperte integral de él	Tiene como función absorber la mano de obra excedente que el sector moderno no ha podido absorber, Se encuentra fuera del sector moderno
Relación formal-informal	El SI es parte integrante del sector moderno destinado a disminuir sus costos, absolutamente subordinado a esta función. Constituye un apéndice del Sector moderno	El SI se relaciona con el SF exportándole e importándole productos, aunque en otros mantiene bastantes rasgos de autonomía, y compitiendo en ciertos rubros con ellas.
Funcionamiento cíclico	El SI se relaciona de manera procíclica con la expansión económica	EL SI se relaciona de manera contracíclica con la expansión económica
Heterogeneidad interna del Sector informal	Dada por diferenciación entre trabajador y empresario informal. Teniendo, este último mayores ingresos que los trabajadores del sector formal	Heterogeneidad esta dada por a) la convivencia de actividades dinámicas, con posibilidad de crecimiento y de actividades no dinámicas sin posibilidad de crecimiento y b) porque los trabajadores de microempresas tienen ingresos superiores al resto de los trabajadores informales. Pero ninguna se encuentra en mejores condiciones que los participantes del sector formal.
Lucha capital-trabajo	Absolutamente presente en el razonamiento, tanto que el SI es considerado el fin del poder institucionalizado conquistado tras dos siglos de lucha de los trabajadores	Totalmente ausente de la exposición
Ilegalidad e informalidad	Un tipo económico es ilegal cuando el producto final es ilegal, si lo ilegal es solo el proceso de producción o comercialización siendo el producto legal este es un tipo económico informal	Cuando el proceso de producción o comercialización se hace fuera de la reglamentación vigente constituye evasión, ilegalidad y no informalidad. El trabajo en negro, sin contrato, que evade la ley es ilegal, no informal
Informalidad y no registración	Justamente lo informal es lo no regulado, lo no registrado	Si bien el trabajo informal se vuelve no registrado por sus bajos ingresos, la no registración es una consecuencia de la informalidad, pero no la informalidad misma. Se debe diferenciar la ilegalidad, la no registración de la informalidad ya que hay grandes empresas (no informales) que evaden sin necesidad de hacerlo.



<b>Cuadro 1.4.1: Comparación de enfoques (continuación)</b>		
Precariedad versus informalidad e ilegalidad	No hace diferenciación	Remarca la diferencia y la considera fundamental a la hora de plantear políticas. La reforma de la legislación laboral ha introducido la posibilidad de contratar legalmente trabajo temporal y/o sin cobertura social, esto es, trabajo precario el cual no es ilegal (porque está avalado por la ley) y no es informal (porque se desarrolla también en grandes empresas). A pesar de esto tras la XVII CIET incorpora el trabajo carente de seguridad social a la medición del Sector Informal
En cuando al ámbito rural	Considera que el sector informal se encuentra tanto en el campo como en la ciudad.	Si bien, el SI también es medido hoy en el Sector rural por esta postura y en los '90 la OIT explicitó que el Si también se generaliza al sector rural; tradicionalmente no ha sido así desde esta postura por lo cual en general habla en sus estudios y estadísticas de SIU (sector informal urbano) y Tokman, uno de sus representantes, ha hablado de exportaciones del SI como exportaciones al SF y al sector rural, e. i., como sectores diferentes a el. Esto denota un cambio de postura en cuanto a este punto
Informalidad como exceso de mano de obra	Se opone a considerar al Si como producto del exceso de mano de obra	El SI es producto de ella en un contexto de baja cobertura de desempleo, a la vez que, ella se considera consecuencia de la incapacidad del SM para genera empleo.
Metodología	Busca rescatar el trabajo fuera de la ley, no protegido por la regulación estatal, traba de diferencias el proletariado de la burguesía informal, busca contabilizar la horas trabajadas e el sector informal a fin de diferenciar la actividad de la persona, utiliza datos relevados por los organismos de naciones unidad y los adapta a su conceptualización	Tradicionalmente busco rescatar las actividades, producción o comercialización, de pequeña escala. Ahora ha incorporado e trabajo carente de protección social en establecimientos de mayor tamaño
Lógica de funcionamiento	Lógica de lucha de clases	Predomina la lógica de supervivencia , aunque ahora se esta teniendo en cuenta, también, la lógica de descentralización
Relación del SI con el tamaño de establecimiento	Se encuentra en unidades productivas de todos los tamaños existentes	Se encuentra fundamentalmente en unidades productivas de pequeña escala

## 5. REFLEXIONES FINALES.

A modo de conclusión haremos unas breves consideraciones finales en torno a las dos posturas trabajadas.

Lo que primero que se evidencia es el diálogo y debate establecido entre las corrientes interpretativas. En relación a esto, el enfoque dualista muestra cierta aceptación de algunos postulados estructuralistas sin abandonar sus principios interpretativos básicos. Estos giros se producen ante el nuevo contexto

económico caracterizado por el avance de la globalización, en el cual, ciertos elementos típicos del enfoque de la economía dual toman otro matiz, destacaremos aquí los fundamentales:

- Esta escuela tradicionalmente estudiaba la economía informal como fenómeno propio de las economías periféricas; actualmente entiende que ha extendido sus fronteras hacia el mundo desarrollado y los países en transición.

- Típicamente entendía el sector informal como producto del exceso de mano de obra; sus posturas actuales aceptan parte de él –solo un porcentaje- es efecto del proceso de descentralización productiva destinada al abaratamiento de costos.

- En un seminario realizado en Honor a Víctor Tokman se postularon algunos enunciados que contradicen afirmaciones tradicionales del enfoque dualista, entre ellos, encontramos la necesidad de diferenciar trabajadores y empresarios de microempresas (véase Pollack, 2003; Brú, 2003).

En términos generales la interpretación del Sector informal que la corriente dualista trabaja se basa en el enfoque de la heterogeneidad estructural desarrollado por la CEPAL. Considera que las economías subdesarrolladas como las latinoamericanas son heterogéneas y, en tanto el mercado de trabajo depende de la estructura económica, la informalidad se constituye en expresión de tal heterogeneidad. La organización económica de estos países carece de homogeneidad debido a la coexistencia de dos sectores, uno, moderno y de alta productividad y otro tradicional, poco productivo y destinado a desaparecer frente al avance del primero. La informalidad, en tanto actividad tradicional, tendería a disolverse con el progreso del sector moderno, i.e., la formalidad. Hipótesis que la historia ha tirado por la borda si se tiene presente que el desarrollo de la modernización en su punto culminante, i.e., la globalización lejos de desvanecer las formas de trabajo informales, las ha incrementado y difundido a otros países y regiones.

En estos contextos donde el sector formal no alcanza a absorber la totalidad de la oferta de trabajo y la cobertura del seguro de desempleo es muy baja o inexistente, la fuerza de trabajo excedente se autoemplea en actividades de subsistencia, baja productividad e ingresos caracterizadas por bajo uso de capital, fácil ingreso y operación en mercados competitivos. La escasa rentabilidad, por un lado, impide que las actividades generen un proceso acumulativo, abandonen su condición de subsistencia y se conviertan en tareas de acumulación y, por otro lado, imposibilita el financiamiento de los costos de la seguridad social convirtiendo el trabajo informal en trabajo no registrado. De modo que, la no registración se constituye en una de las consecuencias de la informalidad, no es –como se entiende desde el enfoque estructuralista- la informalidad misma.

El sector informal asume un papel contracíclico en estas economías, en épocas de recesión la mano de trabajo expulsada del sector moderno y formal se inserta en actividades informales ante la imposibilidad de empleo.

Una vez descripta la mirada general de esta interpretación del Sector Informal, caben remarcar ciertos detalles o por menores:

• Publicaciones actuales aclaran que la OIT no considera que todas las actividades informales sean de bajos ingresos, pero si encuentran una gran asociación entre pobreza e informalidad.

• La heterogeneidad interna del sector informal se debe a que, por un lado, dentro de él conviven actividades dinámicas, competitivas y con potencial de crecimiento con actividades no dinámicas, sin potencial de crecimiento y de supervivencia, por otro lado, los empleados de microempresas son los que presentan mejores condiciones, perciben ingresos inferiores en solo el 10-20% al que reciben los trabajadores del sector formal.

• Diferencia informalidad, ilegalidad y precariedad laboral; entendiendo que a) las actividades *ilegales* se caracterizan por el trabajo en negro y sin contrato, evaden la ley y no delatan informalidad sino evasión, b) la *precariedad laboral* se define por la inestabilidad laboral y la reducción de protección laboral y social promovidas por las nuevas formas de contratos introducidas en las últimas reformas laborales, no constituyen informalidad -de hecho, se han difundido en grandes empresas- ni ilegalidad porque están avaladas por la ley. La diferenciación toma mayor importancia en el momento de la elaboración de políticas públicas.

• Se observa una evolución en el pensamiento dualista en torno a su interpretación de la relación formal informal, mientras el enfoque dualista de la OIT de principios de la década del setenta plantea una relación benigna y de autonomía del Sector Informal respecto al resto de la economía; Tokman en una publicación de 1978 considera que la relación es de “subordinación heterogénea”. Allí mismo, presenta la balanza de pagos del sector informal respecto del resto de la economía y concluye, por un lado, que existe cierto grado de autoabastecimiento en algunos bienes y servicios y gran porcentaje de comercio -exportaciones e importaciones- con otros sectores -formal y rural- y, por otro lado, que el precio pagado durante la década del sesenta en las importaciones del sector informal creció a una tasa inferior al percibido por sus exportaciones generando, de ese modo, dudas en torno al significado de los términos de intercambio del sector informal como mecanismo de extracción de excedentes. Finalmente, compara establecimientos formales e informales contrastando supermercados y pequeños almacenes barriales para concluir que existen algunos factores que permiten que el comercio informal este en condiciones de competir e incluso desplazar del mercado a las unidades modernas.

El enfoque estructuralista, por su parte, surge en oposición a las interpretaciones elaboradas para el estudio de la informalidad en Latinoamérica, el enfoque de la economía no regulada y el enfoque de la economía dual, de modo que, gran parte de sus aseveraciones son realizadas en contraposición a tales miradas.

Explica la existencia y reproducción del sector informal en base a las teorías marxistas y sus derivaciones, el neomarxismo y estructuralismo. Entiende que el sector constituye una manifestación de la lucha de clases, del avance del capital sobre los derechos del trabajo y se opone a las teorías que lo consideran fruto de la persistencia de instituciones sociales precapitalistas tendientes a desaparecer con el avance de la modernidad. Asevera que *lo nuevo* no es la informalidad sino la formalización, la regulación de las relaciones de trabajo y *lo realmente nuevo* es el progreso de lo no regulado cuando

ya se ha establecido un marco de regulación. Manifiesta su definición del sector diciendo que la economía informal esta constituida por “todas las actividades generadoras de ingreso que no están reguladas por el Estado en un medio ambiente social donde actividades similares están reguladas” (Portes y Schauffler, 1955:123) e insiste que el sector informal mantiene una relación funcional con el capitalismo que consiste en aliviar los costos del proceso de proletarización y de la regularización de las relaciones de trabajo provenientes, sobretudo, de los costos de la seguridad social que ella ha acarreado.

La pobreza como característica de parte del sector informal no es más que una manifestación externa de un proceso interno a la estructura social y el carácter marginal del sector no es tal ya que él constituye un engranaje más de la maquinaria formal, capitalista, moderna, es decir, el sector informal no es la mano de obra excedente del sector formal que crea estrategias de supervivencia al margen de la economía moderna –tal como entendía la postura dualista- sino que constituye un elemento que ella deliberadamente crea, integra y emplea para el abaratamiento de sus costos.

Por lo tanto, la interpretación estructuralista de la informalidad tiene su base en la relación establecida entre el sector formal e informal y en donde, este último, cumple la función de abaratar los costos del primero abaratando los costos del consumo del proletariado formal y los costos de producción de las empresas modernas.

Otras características que el enfoque estructuralista atribuye al sector informal son:

- Su presencia tanto en el mundo capitalista, desarrollado y subdesarrollado, como en el comunista a pesar de que se constituye en un elemento diferencial de la estructura de clase latinoamericana respecto de la misma en los países avanzados alcanzando a abarcar, en los primeros, a la mitad de la población.
- Es un proceso de actividad generadora de ingresos, es decir, constituye una característica de la actividad y no de la persona. Las actividades informales pueden ser de producción, de subsistencia directa, empleo remunerado no contractual y actividades comerciales independientes, de modo que, incluye la subsistencia directa, el autoempleo, la producción de pequeña pequeñas empresas que emplean mano de obra remunerada desprotegida y la subcontratación que efectúan las grandes empresas.
- La Heterogeneidad del Sector Informal demanda diferenciar trabajadores y empresarios informales. Los últimos presentan mejor situación económica y frecuentemente perciben ingresos superiores a los trabajadores formales.
- Se diferencia de las actividades ilícitas, fundamentalmente, porque en ellas el producto final producido o comercializado es ilícito; mientras que el bien informal es un bien o servicio lícito donde la ilicitud ha sido la característica del proceso de elaboración o comercialización.
- Funciona de manera procíclica, es decir, se ve afectado por las caídas o expansiones productivas al igual que el sector formal ya que depende de la demanda del último.

## Capítulo 2: Un acercamiento a la economía Argentina

*“... En un año han reducido ustedes el salario real de los trabajadores al 40%, disminuido su participación en el ingreso nacional al 30%, elevado de 6 a 18 horas la jornada de labor que necesita un obrero para pagar la canasta familiar, resucitando así formas de trabajo forzado que no persisten ni en los últimos reductos coloniales. Congelando salarios a culatazos mientras los precios suben en las puntas de las bayonetas, aboliendo toda forma de reclamación colectiva, prohibiendo asambleas y comisiones internas, alargando horarios, elevando la desocupación al récord del 9% y prometiendo aumentarla con 300.000 nuevos despidos, han retrotraído las relaciones de producción a los comienzos de la era industrial, y cuando los trabajadores han querido protestar los han calificado de subversivos, secuestrando cuerpos enteros de delegados que en algunos casos aparecieron muertos, y en otros no aparecieron.. Dictada por el Fondo Monetario Internacional según una receta que se aplica indistintamente al Zaire o a Chile, al Uruguay o a Indonesia, la política económica de esa Junta sólo reconoce como beneficiarios a la vieja oligarquía ganadera, la nueva oligarquía especuladora y un grupo selecto de monopolios internacionales encabezados por la ITT, la Esso, las automotrices, la U.S. Steel, la Siemens, al que están ligados personalmente el ministro Martínez de Hoz y todos los miembros de su gabinete .”*

**Walsh, Rodolfo “Carta abierta a la dictadura militar”, marzo de 1977**

### Introducción

El presente capítulo se adentra en la situación económico social atravesada por la Argentina en el periodo 1976-1983 para, en capítulos posteriores, observar las respuestas que el sector informal da a las políticas económicas implementadas y a sus efectos en la economía real en general y en el mercado laboral en particular.

Para ello, en principio, muestra el comportamiento seguido por las variables coyunturales más frecuentemente analizadas en la región: el nivel de actividad por su influencia en el nivel de empleo e inversión y la tasa de inflación por su repercusión en el poder adquisitivo de la clase trabajadora para luego adentrarse en cuestiones estructurales<sup>1</sup>, básicamente, en el modelo de acumulación vigente. Es aquí donde se detiene más profundamente, ello adquiere especial importancia porque la pregunta que guía la investigación es la reacción del sector informal a las modificaciones introducidas en el modelo, en consecuencia, para analizar tales reformas y los efectos de las mismas en la situación laboral este capítulo examina, en primer lugar, los rasgos básicos del modelo de crecimiento, la política económica y las modificaciones en el primero introducidas, en segundo lugar, los principales elementos que describen la evolución de la estructura productiva y, finalmente, sus fundamentales consecuencias en el ámbito social.

Esto permite reflejar, en términos generales, el proceso por el cual las distintas medidas de política económica implementadas durante el periodo dictatorial, en primer lugar, dan por tierra el viejo modelo sustitutivo de importaciones para dar nacimiento al proceso de valorización financiera, en

<sup>1</sup> Recogeremos en este punto las investigaciones y aportes efectuados Eduardo Basualdo (2006) y Martín Schorr (2006), trabajos que sustentan el presente capítulo y le permiten dar cuenta de los procesos socio-económicos acaecidos en el periodo de estudio

segundo lugar, reducen drásticamente la participación industrial en la conformación del producto total para dar avance al sector primario exportador y financiero y, finalmente, redistribuyen regresivamente el ingreso transfiriendo recursos desde la clase obrera hacia el capital y, en el interior de este, desde el capital productivo industrial al financiero y primario exportador.

El capítulo se adentra en cada uno de estos ítems para observar precisiones que escapan a la cuestión general y brindar una idea más detallada de lo sucedido con objeto de dar a conocer las consecuencias que tuvieron las modificaciones generales del modelo de acumulación en las condiciones laborales particulares.

## **1. LA CUESTIÓN COYUNTURAL: NIVEL DE ACTIVIDAD E INFLACIÓN**

Un primer acercamiento a la cuestión económica exige atender en lo sucedido tanto a nivel estructural como coyuntural. Las variables macroeconómicas que permiten más rápidamente dar cuenta de este último aspecto en función de los intereses del trabajo son el nivel de actividad económica y la tasa de inflación por su incidencia en el empleo, las posibilidades materiales de bienestar y de poder adquisitivo. No sin dejar de tener en cuenta que tales variables no recogen lo sucedido en la distribución del impacto inflacionario y de los beneficios de la producción, cuestiones relevantes para este análisis que se trabajaran en apartados posteriores del capítulo.

Para analizar el nivel de producción y actividad alcanzado se observa el comportamiento asumido por el PBI absoluto, per. cápita y su tasa de crecimiento real a precios de 1970 en los siguientes cuadros y gráficos. Muestran que el periodo 1976-1983 interrumpe la tendencia alcista seguida por el PBI, el nivel de producto ingresa en una meseta en 1974 para luego sumergirse en un ciclo recesivo con años de claro decaimiento del crecimiento económico (1975-1976, 1978, 1981-1982<sup>2</sup>), de manera que, el inicio y la finalización del periodo exhiben niveles de producción similares. Si observamos el comportamiento seguido por el PBI per. capita la cuestión empeora ya que a las fluctuaciones se le agrega un cierre del periodo con valores inferiores a los alcanzados en los inicios de la década.

---

<sup>2</sup> Si observáramos el PBI per. Cápita para este periodo deberíamos agregar el año 1980 como periodo de decrecimiento del mismo

**Cuadro 2.1.1: PBI real y PBI real per. cápita. Argentina (1970-1985). Año Base: 1970**

Año	Población (1)	PBI real a precios de mercado		PBI per. cápita real en australes de 1970 (4)
		Valores absolutos en australes de 1970 (2)	Tasa de crecimiento anual (3)	
1970	23364431	8.775		0,00037557
1971	23786684	9.105	3,76%	0,00038278
1972	24216568	9.294	2,08%	0,00038379
1973	24654221	9.642	3,74%	0,00039109
1974	25099784	10.163	5,40%	0,0004049
1975	25553398	10.103	-0,59%	0,00039537
1976	26015211	10.102	-0,01%	0,00038831
1977	26485370	10.747	6,38%	0,00040577
1978	26964026	10.400	-3,23%	0,0003857
1979	27451333	11.130	7,02%	0,00040545
1980	27947446	11.292	1,46%	0,00040404
1981	28359085	10.547	-6,60%	0,00037191
1982	28776786	10.026	-4,94%	0,00034841
1983	29200641	10.328	3,01%	0,00035369
1984	29630738	10.602	2,65%	0,0003578
1985	30067170	10.141	-4,35%	0,00033728

**Fuente:** (1) INDEC. Volumen de la población argentina, según censos nacionales. Total del país. Censos 1895-2001. Las proyecciones anuales de población se realizaron pasando las tasas de crecimiento intercensal a tasas de crecimiento anual mediante la siguiente fórmula  $(1+tcp \text{ anual})^t = (1+tcp \text{ intercensal})^t$ . Y los periodos intercensales (t) utilizados son los que presenta el INDEC. A saber: 1970/80: 10 años, 1980/91: 10,564 años, 1991/2001: 10,507 años, 2001/2010: 10,507 años. (2) Dirección Nacional de Cuentas Nacionales URL: [http://www.mecon.gov.ar/secpro/dir\\_cn/](http://www.mecon.gov.ar/secpro/dir_cn/), elaborado por el BCRA, (3) y (4) Elaborado en base a los datos de las columnas anteriores. Para los valores del PBI absoluto y per. cápita reales (2) y (4), téngase en cuenta la siguiente tabla de equivalencias consecuencia de las continuas reformas monetarias que operaron en el país debido a los altos niveles de inflación:

Equivalencia	Unidad Monetaria	Periodo de Vigencia
1	peso	1/01/1992 en adelante
10.000	austral	15/6/85 al 31/12/91
10.000.000	peso argentino	1/6/83 al 14/6/85
100.000.000.000	peso ley 18188	1/1/70 al 31/5/83
10.000.000.000.000	peso moneda nacional	4/11/1899 al 31/12/69

**Fuente:** Dirección Nacional de Cuentas Nacionales URL: [http://www.mecon.gov.ar/secpro/dir\\_cn/](http://www.mecon.gov.ar/secpro/dir_cn/)

**Gráfico 2.1.1**

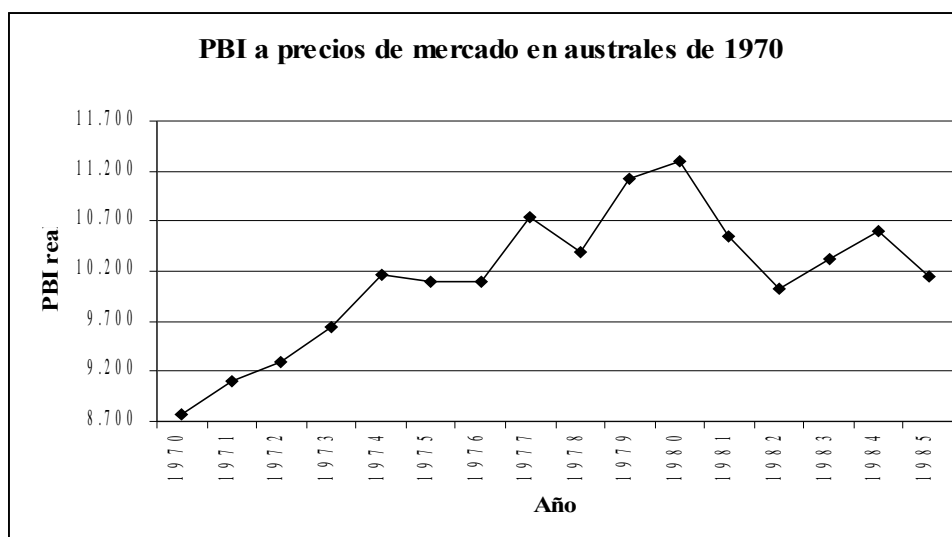


Gráfico 2.1.2

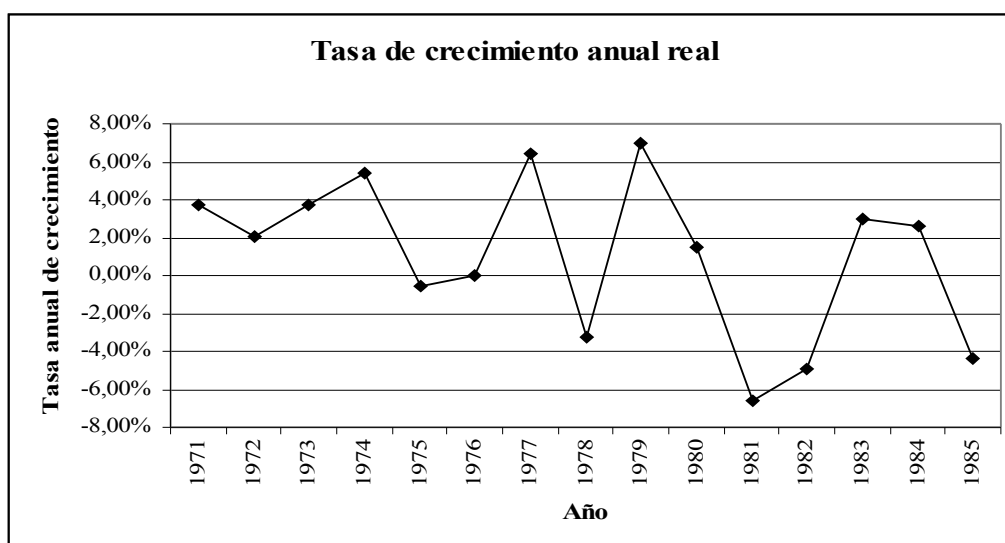
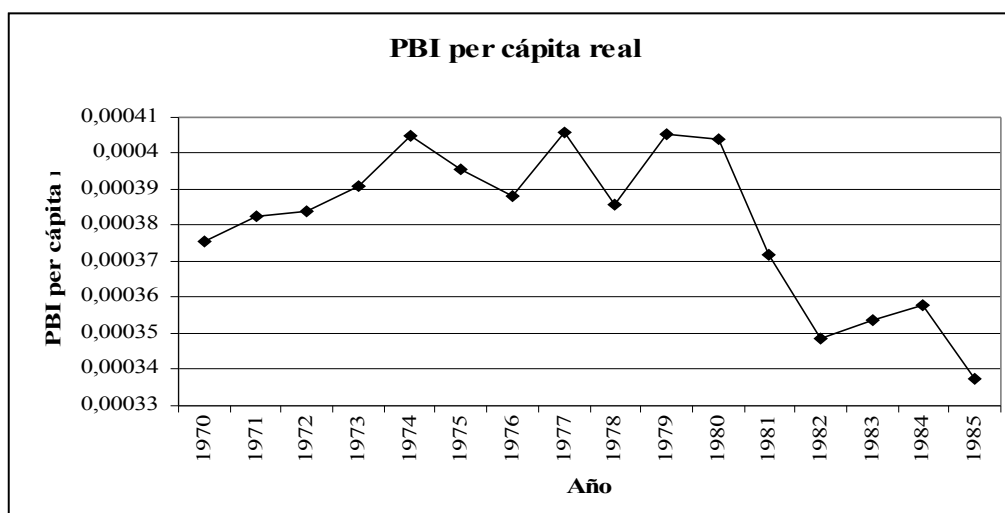


Gráfico 2.1.3



La tasa anual de inflación, como lo constata el Cuadro 2.2.2 y Gráfico 2.2.3, no superan el 60% hasta el quinto año de la década, pero a partir de 1975 los precios sufren tal estampida que ella asume valores de entre el 100% y el 444% con media igual a 146% en el periodo 1975-1983 y pico en 1976. Más tarde ampliaremos pero podemos brevemente anticipar que esto se explicó en los inicios del gobierno dictatorial, fundamentalmente, por el incremento del costo de la canasta familiar generado a partir de la liberalización de precios –eliminación de precios máximos- y la feroz devaluación cambiaria que, al incrementar el precio en moneda nacional de los bienes exportables, elevó en estas latitudes el precios de los productos primarios, fuertes determinantes de la canasta familiar.

Eliminar la inflación fue unos de los principales objetivos explícitos de la dictadura militar y el justificativo utilizado para la implementación de gran parte de sus políticas,

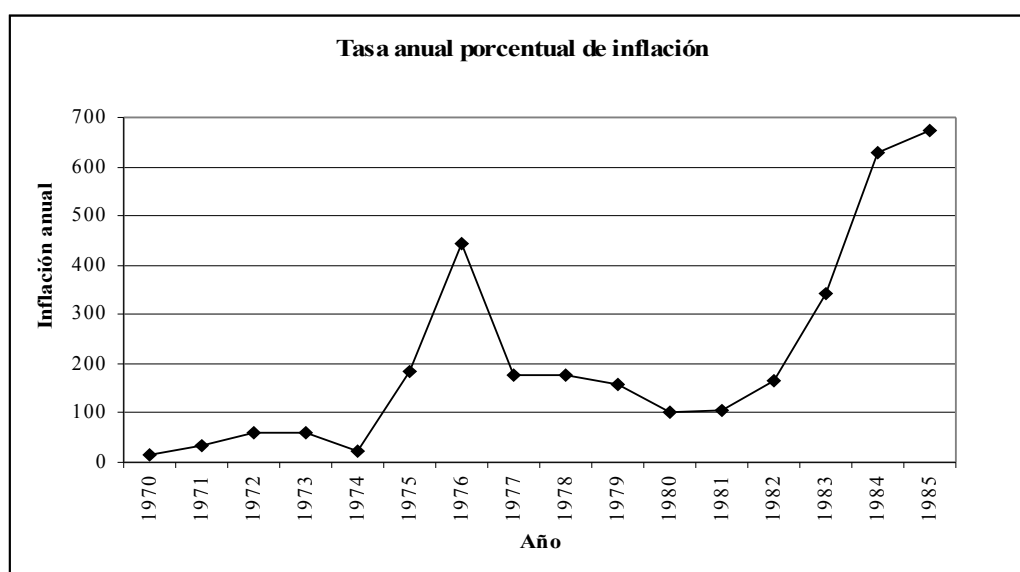


**Cuadro 2.1.2: Índice de Precios al Consumidor (IPC) y Tasa Anual de Inflación .Gran Buenos Aires. 1970-2007. Empalme de las Series Base 1943, 1960, 1974 y 1988 con la Serie Base 1999=100**

Año	Nivel general (1)	Tasa anual de inflación (%)
1970	0,00000000047536	13,6
1971	0,00000000064042	34,7
1972	0,00000000101478	58,5
1973	0,00000000162672	60,3
1974	0,00000000202065	24,2
1975	0,00000000571430	182,8
1976	0,0000000310863	444,0
1977	0,0000000858081	176,0
1978	0,0000002364090	175,5
1979	0,000000613507	159,5
1980	0,000001231702	100,8
1981	0,000002518500	104,5
1982	0,0000066686	164,8
1983	0,0000295952	343,8
1984	0,0002150780	626,7
1985	0,001660790	672,2

**Fuente:** INDEC. Dirección de Índices de Precios de Consumo. (1)Promedio anual de IPC mensuales.

**Gráfico 2.1.3**



## 2. RASGOS BÁSICOS DEL MODELO DE CRECIMIENTO Y LA POLÍTICA ECONÓMICA IMPLEMENTADA

### 2.1 Cambio de modelo: El fin del ISI y los inicios de la valorización financiera

El golpe de Estado de marzo de 1976 da inicio a una de las reestructuraciones económicas y sociales más relevantes de la historia argentina a partir del desplazamiento del modelo sustitutivo de importaciones que desde la década del 30 colocaba a la industria como eje organizador de la estructura económica y social y de la implementación de un modelo de acumulación centrado en valorización

financiera del capital.

Dicha transición, no se produjo por el agotamiento del viejo modelo que, tras la incorporación de Inversión Extranjera Directa (IED) y endeudamiento externo efectivizados a partir de la gestión Vasena, había solucionado la escasez de divisas características del periodo recesivo del ciclo corto sustitutivo (Basualdo, 2006). Entonces, ¿Cual fue el motor del proceso?

## 2.2 Situación inicial

Los levantamientos desarrollados por los sectores populares, fundamentalmente estudiantes y obreros industriales, en Rosario, Corrientes, La Plata y Tucumán culminados en mayo de 1969 en el denominado Cordobazo significaron, por un lado, la convergencia de un conjunto de procesos sociales y políticos de larga data sintetizados en una alternativa interior al movimiento peronista: *el socialismo nacional* y, por otro lado, la derrota al proyecto conducido por Onganía Vasena. Esto implicó no solo la progresiva retirada de la dictadura militar sino también la inviabilidad -para los sectores dominantes- de cualquier propuesta alternativa a los promovidos por aquel movimiento (Basualdo, 2006)

El movimiento peronista se divide en los años setenta. Su gobierno abandona la idea de que el proceso de industrialización se debería propulsar desde el Estado mediante el fortalecimiento de la alianza entre el sector obrero y la burguesía nacional para comprender que dicho proceso se hará efectivo mediante la asociación del sector dinámico de la burguesía nacional y el capital extranjero exacerbando al límite los enfrentamientos de sus dos tendencias, el peronismo ortodoxo y el socialismo nacional. Este último, liderado por organizaciones armadas como Montoneros, Fuerzas Armadas Revolucionarias y Descamisados, resulta de las practicas generadas en 18 años de proscripción y el éxito observado en las luchas sociales del resto de latinoamericana, especialmente la revolución cubana.

Ambos proyectos significaban una amenaza para la oligarquía pampeana como para su conducción, la oligarquía diversificada. Mientras el peronismo revolucionario consideraba que ellas deberían perder su posibilidad de conducción de la economía interna; el gobierno peronista la desplazaría para el avance de la fracción dinámica de la burguesía nacional subordinándola al rol de proveedora de divisas y garantía de redistribución del ingreso en detrimento de los precios de los bienes salarios. (Basualdo 2006).

Por otra parte, a entender de las Fuerzas Armadas, el funcionamiento del sistema democrático por la debilidad de las estructuras políticas y el desborde de las corporaciones sindicales se había tornado ingobernable (Canitrot, 1983).

Ante este panorama la oligarquía nacional que el peronismo en su conjunto consideraba debilitada tras varias décadas de industrialización y extranjerización económica hilvana alianzas con las otras fracciones locales dominantes y el capital financiero internacional para plasmar un nuevo patrón de

acumulación. Con ese objetivo plantea al Golpe de Estado como la única alternativa válida a la convulsión social y a la amenaza del régimen socialista, boicotea el gobierno en curso, exagera la pugna interna del peronismo y la crisis popular.

### **2.3 Cambio de modelo, las reestructuraciones económico-sociales de largo plazo.**

Ante la situación percibida por los distintos sectores de la burguesía, las clases medias y las fuerzas armadas como una crisis de disolución social y ante un sistema democrático representativo que a juicio de estas últimas se había tornado ingobernable por la debilidad de las estructuras políticas y el desborde de las corporaciones sindicales en un contexto internacional de lucha contra el comunismo se aspira, mediante la represión primero y la reestructuración económica-social después, reestructurar las relaciones sociales en una magnitud que impida el retorno a la situación precedente y que garantice el orden social (Schorr, 2006).

El nuevo modelo implicó agredir de manera irreversible la estructura económico social construida bajo el modelo sustitutivo de importaciones a través de una crisis que marginó a ciertos sectores para el fortalecimiento del predominio de otros; la reestructuración del capitalismo argentino llevada adelante implicó recuperar la dominación social vía disciplinamiento de la clase obrera y de los empresarios de menor talla, la distribución regresiva del ingreso, la redefinición de la intervención estatal, la modificación de la estructura productiva, es decir, el abandono de la dinámica económica y social de etapa sustitutiva.

Es en 1979; tras la Reforma Financiera, los sucesivos ensayos de políticas de corte monetarias y la apreciación cambiaria; que el equipo económico encuentra las llaves para hacer efectivo este proyecto económico-social:

“A partir de 1979, la política económica encontró las claves para generar una reestructuración económica al conjugar una expulsión de amplias franjas de la burguesía nacional – e incluso un conjunto nada despreciable de empresas extranjeras que no adscribían a las nuevas pautas económica-, con la expansión de las fracciones dominantes que eran su base económica y social. Así como el redimensionamiento industrial se desplegó a partir de la confluencia de la reforma arancelaria con la reevaluación del peso y cierto incremento en los salarios, la expansión de las fracciones dominantes se concretó a través de las transferencias de capital fijo, la desaparición de empresas en la economía real y, especialmente por la apropiación de una renta financiera derivada del diferencial entre la tasa interna e internacional de interés, lo que les permitió ser los destinatarios fundamentales de la transferencia de ingresos provenientes de la pérdida de participación de los asalariados y de las fracciones empresarias más endeblas” (Basualdo, 2006: 140)

Las sucesivas políticas económicas iniciadas en la reforma financiera posibilitan la reestructuración social dando golpe de muerte a un modelo que coloca a la economía financiera al servicio de las necesidades de la economía real, a la industria como vector de organización política, económica y social y al salario como elemento dinamizador fundamental; para el nacimiento de otro modelo que subordina la economía real a la actividad financiera, tiene como núcleo central la especulación

financiera y la salida de capitales al exterior, genera fuertes transferencias de recursos del trabajo al capital y del capital y del Estado al capital financiero concentrado nacional y extranjero y, finalmente, implica tal destrucción el aparato productivo y endeudamiento que se vuelve ingobernable para el Estado argentino.

#### **2.4 Las medidas económicas concretas**

Ahora bien, ¿Cuáles fueron concretamente las medidas económicas que facilitaron tan brutal cambio de rumbo? Entre las fundamentales encontramos la Reforma Financiera, las políticas de corte monetarista y la apreciación cambiaria desarrolladas en un contexto general de disciplinamiento obrero. Concretamente, a partir de la denominada Reforma financiera (1977), se aplicaron en este orden las siguientes políticas de corte monetarista: a) Ortodoxa basada en la contracción monetaria (junio de 1977 a abril de 1978), b) Basada en eliminar las expectativas inflacionarias (mayo de 1978 a diciembre de 1978), c) Enfoque la Balanza de Pagos (enero de 1979 a febrero de 1981) en el que convergieron la Reforma Financiera con la apertura externa en el mercado de bienes y capitales (Basualdo 2006)

La Reforma Financiera se puso en marcha a comienzos de 1977 mediante la sanción de dos leyes: la ley 21.495 de descentralización de depósitos que autoriza al Banco Central “a restituir a las entidades financieras la facultad de disponer de los depósitos recibidos por cuenta de aquel y sobre la base de la garantía de los depósitos” (Rapoport, 2008: 627) y la ley 21.526 que establece un nuevo régimen de entidades financieras por la cual el Banco Central tiene de manera excluyente la facultad de superintendencia y establece a la competencia como motor de eficiencia del sistema. La función de intermediación pasa a ser exclusivo ejercicio de los bancos comerciales, la normativa de efectivos mínimo pasan a ser instrumentos de política económica manipulables por el Banco Central y este último se constituye en el garante de los depósitos en moneda local de todas las entidades autorizadas.

Esta reforma, pone fin a los ejes fundamentales del sistema vigente: la nacionalización de los depósitos por parte del Banco Central, el control de la autoridad monetaria de la tasa de interés y las limitaciones del sector privado para contraer obligaciones financieras en el exterior. (Rapoport, 2007-Basualdo,2006) lo que significó, entre otras cosas, la sesión del Estado en favor del sector financiero privado de uno de sus principales instrumentos de transferencia intersectorial de ingresos, la minimización de su rol de intervención y la hegemonización del sector financiero en el funcionamiento de la economía. Se inicia, de este modo, el desmantelamiento del modelo sustitutivo de importaciones.

En cuanto a las políticas de corte monetarista la *Política Monetaria Ortodoxa* se caracterizó por la contracción monetaria, la *dirigida a eliminar expectativas inflacionarias* buscó desindexar la economía, devaluar la moneda, incrementar el costo de endeudamiento externo y reactivar el

crecimiento y, finalmente, el *enfoque monetario de la Balanza de Pagos* fijó pautas de devaluaciones futuras nominales decrecientes y liberó tanto el mercado de bienes como el de capitales disminuyendo la protección arancelaria y para-arancelaria y liberando el flujo de capitales al exterior (Basualdo 2006). En el marco de, salvo excepciones, una continua apreciación cambiaría financiada con el endeudamiento externo público a lo largo del periodo 1977-1980.

Cabe mencionar también otras intervenciones estatales, en primer lugar, las relacionadas al disciplinamiento obrero como la devaluación, la disminución de retenciones a la mitad y la liberación de precios aplicadas al inicio del mandato, el congelamiento salarial, la disolución de la CGT, la supresión de actividades gremiales, la eliminación del derecho a huelga, la suspensión de las convenciones colectivas de trabajo, la intervención a los sindicatos y la persecución de sus dirigentes y, en segundo lugar, las no vinculadas al mismo pero tendientes a favorecer a ciertos sectores profundizando, de esa manera, la concentración del ingreso como fueron el caso de los subsidios, la sobrevaloración de precios de compra, los regímenes de promoción industrial, la eliminación de las retenciones a la exportación de productos agropecuarios, la eliminación de los subsidios a las exportaciones industriales, los créditos de fomento, la deficiencia en prestaciones sociales (salud, vivienda), el incremento real de las tarifas de servicios públicos, la reprivatización de empresas estatales (ejemplo, la privatización periférica de YPF), el endeudamiento externo público para la provisión de divisas. (Canitrot, 1983 y Basualdo, 2006)

## **2.5 Los efectos en proceso de las mismas**

Martín Schorr dice “La Reforma Financiera de 1977 con la arancelaria y el endeudamiento externo, derivados de la apertura de 1979, interrumpió el modelo sustitutivo sobre el que se había estructurado, durante las décadas anteriores, el comportamiento de la economía argentina” (2006: 9), pero ¿Cómo operaron dichas políticas en la economía real para que ello sucediera? En términos más generales, ¿De qué manera actuaron la Reforma Financiera, las sucesivas políticas de corte monetarista y la apreciación cambiaria para lograr tal cambio en el modelo de acumulación, para dar muerte a un sistema basado en la industria y dar nacimiento a otro centrado en la valorización financiera?

En primer lugar, la *política monetaria ortodoxa* aplicada tras la liberación de la tasa de interés disminuye la oferta monetaria, lo que, junto al endeudamiento interno privado y público aumenta la tasa de interés local, es decir, el costo de financiamiento de las empresas locales sin acceso al crédito internacional. Tal medida genera inflación y no afecta al conjunto de la industria ya que las empresas aumentan sus precios para paliar el aumento de costos generados por el incremento de la tasa de interés.

La *política monetaria que buscó erradicar las expectativas inflacionarias* no tuvo como objetivo producir alteraciones estructurales sino coyunturales, se dirigió a aumentar la tasa de actividad a fin de mejorar el clima social ante las inminentes posibilidades de guerra con Chile.

Fue la aplicación del *Enfoque Monetario de la Balanza de Pagos* lo que terminó de efectivizar el cambio estructural al instaurar la libre movilidad de bienes y capitales en una coyuntura donde la tasa de interés local superaba la tasa de interés internacional. Por un lado, da empuje a la valorización financiera de los grandes conglomerados nacionales con acceso al crédito externo que se endeudan en el exterior, valorizan esa masa de recursos en el mercado financiero local y lo remiten al extranjero. Por otro lado, destruye cierta actividad productiva industrial real -sobre todo la desempeñada por la burguesía nacional -que se endeuda a alta tasa de interés local real y que, tras apertura comercial, no puede subir sus precios como mecanismo compensatorio del aumento de costos debido a la competencia importadora. Su situación se agrava por una coyuntura leve suba de salarios y reevaluación monetaria (Basualdo 2006).

Estos fenómenos se profundizaron y consolidaron por la constante apreciación cambiaria que, por un lado, dificultó la competencia de la industria local con la mercadería importada y, por el otro, disminuyó el costo de endeudamiento externo y acrecentó la renta financiera favoreciendo, de ese modo, el proceso de valorización financiera y la fuga de capitales al extranjero. Tanto la apreciación cambiaria como parte de la cancelación de la deuda externa privada se realizaron mediante el endeudamiento externo público.

## **2.6 El rol del Estado en el proceso de valorización financiera**

El fenómeno de valorización financiera se da por la presencia de renta financiera resultante de la diferencia entre la tasa de interés nominal interna y el costo en pesos del endeudamiento externo, este último resulta de la suma de la tasa de interés extranjera, la tasa de cambio y demás costos. La intervención estatal ha influido en su constitución mediante la determinación del costo de endeudamiento y la tasa de interés interna.

La tasa de interés internacional no puede explicar el fenómeno en su totalidad. Si analizamos su génesis desde junio de 1977 a junio de 1979 observamos ella no supera el 18% del costo total del endeudamiento externo mientras que el 82% restante corresponde a variables determinadas por la política económica -tipo de cambio, impuestos de entrada de capitales, etc.-. Tampoco lo explica a partir de junio de 1979 a pesar del incremento de su participación en el costo de endeudamiento, ya que la porción mayoritaria continúa siendo ocupada por el tipo de cambio.

En el caso de la determinación de la tasa de interés local, la intervención estatal continúa siendo fundamental tras el proceso de reformas. Mientras que antes de la Reforma Financiera la influencia estatal se realizaba mediante la nacionalización de depósitos y la fijación de la tasa de interés interna por parte del BCRA; tras ella, por ejemplo durante la política de contracción monetaria ortodoxa, se mantuvieron instrumentos financieros estatales implementados desde 1975 como es el caso de la determinación de una tasa mínima para el sistema financiero por medio del pago de intereses de bonos

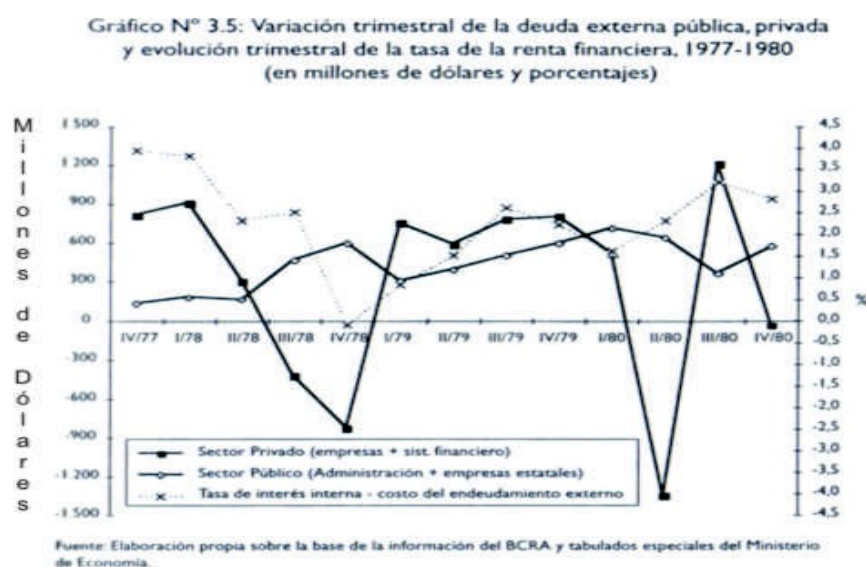
públicos y letras del tesoro, además, el gobierno a través de organismos y empresas estatales absorbió el gran parte del crédito bancario.<sup>3</sup>

A partir de la aplicación del Enfoque Monetarista de la Balanza de Pagos, la influencia estatal sobre la tasa de interés interna deviene del riesgo generado por el déficit en la Balanza Comercial y el recambio de autoridades, la garantía oficial sobre los depósitos y, fundamentalmente, la centralización del 22 y 24% del crédito interno en 1979 y 1980 en manos estatales a pesar de su reemplazo por endeudamiento externo (Basualdo, 2006).

***Las dos caras de una misma moneda: valorización financiera y endeudamiento público externo.***

Si entendemos la valorización financiera como uno de los objetivos de la política económica se hace necesario comprender el rol desempeñado por el endeudamiento externo público y privado en la constitución de la misma. El Gráfico 2.2.1 (Basualdo, 2006:147) constata la variación trimestral de la deuda externa pública, privada y de la tasa de la renta financiera para el periodo 1977-1980 y evidencia el papel contracíclico desempeñado por el endeudamiento público externo en su rol de elemento compensador del endeudamiento privado externo. Se observa que, excepto en momentos de crisis, mientras la deuda externa privada varía en función de la tasa de renta financiera el endeudamiento público externo varía en sentido contrario de ambas, lo que indicaría que, cuando el sector privado cancela temporalmente su deuda en los momentos de crisis financiera o disminución de renta financiera, el sector público incrementa la suya para proveerle de las divisas necesarias para tal cancelación.

**Gráfico 2.2.1**



Finalmente, tras la crisis financiera de 1981 y la crisis mexicana de 1982, se decidió devaluar la

<sup>3</sup> Absorbe entre un 30,5 % y un 26,6 % del crédito entre 1977 y 1978

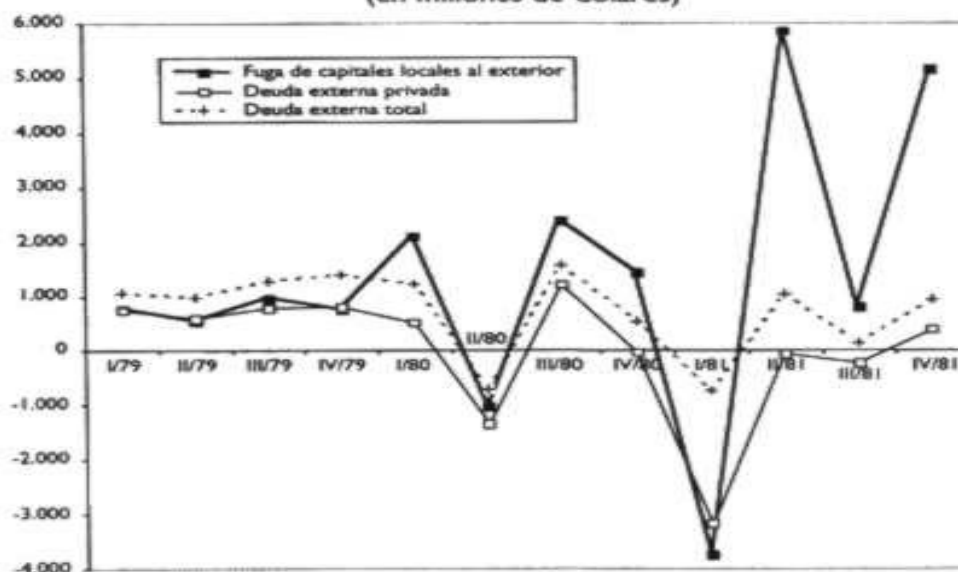
moneda y los conglomerados locales endeudados en el extranjero entraron en colapso; el estado absorbió su deuda que, luego haber generado ingentes niveles de ganancia, paso de ser privada a pública y de todos los argentinos. El mecanismo de estatización de la deuda externa privada así como la concentración que produjo es explicado en Schorr (2006) de la siguiente manera:

“La “solución” fue la puesta en marcha de diferentes regímenes de seguro de cambio para permitir a los deudores privados locales el repago de sus pasivos externos. Si bien dicho seguro incluía una tasa de interés, la inflación y las posteriores devaluaciones la fueron licuando y en los hechos se produjo la estatización de la deuda externa privada. Se trató de una fenomenal transferencia de recursos públicos hacia los sectores más concentrados del capital. Basta con mencionar, en tal sentido, que sólo treinta grupos económicos nacionales y algo más de cien grandes empresas transnacionales concentraban aproximadamente el 65% de la deuda externa privada.” (Schorr, 2006: 17-pie de página)

Agregado a esto, el excedente obtenido en el proceso de valorización financiera no fue destinado al incremento de la producción real, es decir, a la inversión productiva nacional sino que fue retirado del circuito nacional para ser colocados en el sistema financiero internacional. Esto se evidencia en el hecho de que el incremento de la fuga de capitales se da en los momentos de expansión del endeudamiento y la disminución de la misma –repatriación inclusive- se da en los momentos de contracción del endeudamiento externo -véase Gráfico 2.2.2 (Basualdo, 2006: 148)- . Ello manifiesta un cambio de modelo de acumulación, la sustitución de un sistema asentado en la producción real por otro asentado en la valorización financiera, la sustitución de una economía que subordinaba su sistema financiero a la producción real por otra que subordina el circuito productivo al circuito financiero.

### Gráfico 2.2.2

Gráfico N° 3.6: Variación trimestral de la fuga de capitales locales al exterior, de la deuda externa privada y total, 1979-1981 (en millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del BCRA y tabulados especiales del Ministerio de Economía.



### 3. RASGOS BÁSICOS DE LA EVOLUCIÓN PRODUCTIVA

#### 3.1 Breve descripción estadística

La estructura productiva del país en el periodo 1976-2002 se caracteriza, tal como se manifiesta en los gráficos 2.3.1 y 2.3.4, por un claro avance en la participación relativa de los sectores productores de servicios y un claro retroceso de los sectores productores de bienes en el producto total. El producto interno del país en década del '70, según datos del BCRA, se constituía en su gran mayoría por la producción de bienes, pero a partir de 1977 los bienes retraen su participación ante el avance del sector servicios que se erige, en las subsiguientes décadas y hasta la actualidad, en el sector de mayor importancia relativa. Esto evidencia la trascendencia de los cambios generados en la estructura económica nacional por el gobierno de la última dictadura militar. Trataremos de explicar la naturaleza de estos cambios en los incisos posteriores, no sin antes atender a lo sucedido, al interior de los sectores productivos en cada una de sus actividades.

Gráfico 2.3.1

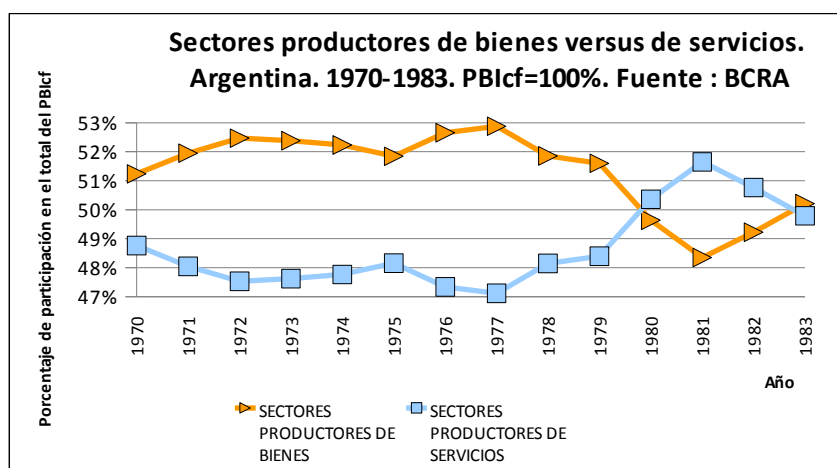
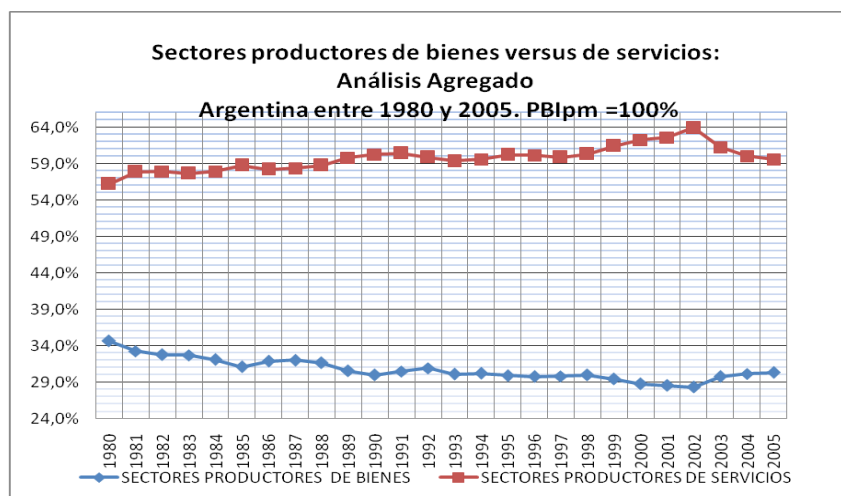
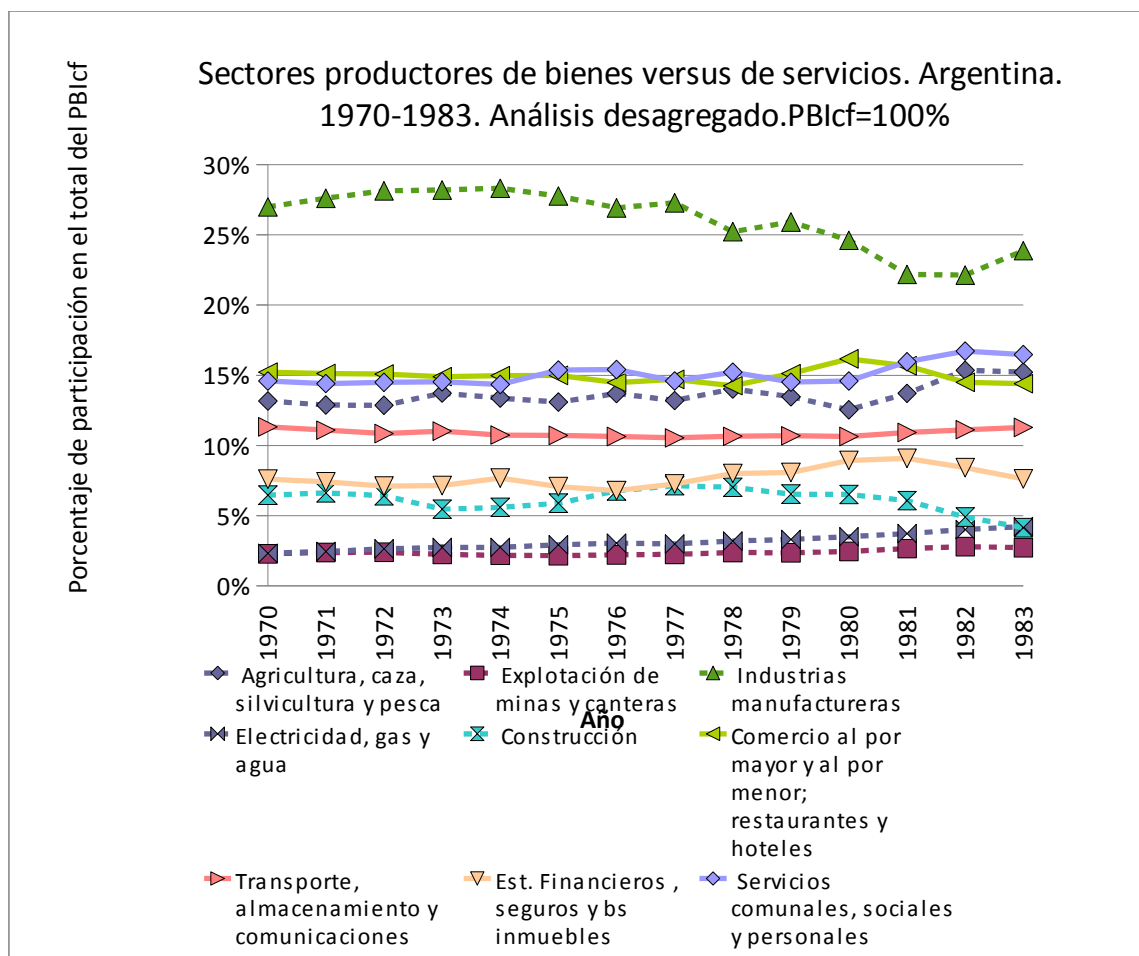


Gráfico 2.3.2



El Cuadro 2.3.1 y el Gráfico 2.3.3 permiten observar que el descenso del sector productor de bienes en el periodo 1975-1983 es fundamentalmente explicado por el retroceso de la industria manufacturera cuyo porcentaje de participación en el PBIcf se redujo un 14% respecto del porcentaje de participación inicial y la construcción que disminuye su participación un 30%, mientras que el avance del tercer sector para el mismo periodo se entiende por el crecimiento de establecimientos financieros, seguros y bienes inmuebles (8%), servicios comunales, sociales y personales (7%) y transporte, almacenamiento y comunicaciones (5%). Cabe destacar que al interior del sector productor de bienes y a pesar de su retroceso, incrementan la participación porcentual en la conformación del PBI las actividades primarias; tal es el caso de la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca (16%) y la explotación de minas y canteras (26%) lo que evidencia una fuerte “reprimarización” de la economía; y las actividades de producción de bienes no transables como es el caso del suministro de electricidad, gas y agua (44%).

**Gráfico 2.3.3**



<b>Cuadro 2.3.1: Cambios en la participación de las distintas ramas económicas en el total de la producción interna (PBI cf) del país.1975-1983</b>	
<b>Sector productivo</b>	<b>1975-1983</b>
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	16%
Explotación de minas y canteras	26%
Industrias manufactureras	-14%
Electricidad, gas y agua	44%
Construcción	-30%
<b>TOTAL DE SECTORES PRODUCTORES DE BIENES</b>	<b>-3%</b>
Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles	-4%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	5%
Establecimientos Financieros, seguros y bienes inmuebles	8%
Servicios comunales, sociales y personales	7%
<b>TOTAL DE SECTORES PRODUCTORES DE SERVICIOS</b>	<b>3%</b>
<b>Fuente:</b> Elaborado en base a datos proporcionados por el Banco central de la República Argentina (BCRA) Calculado como = $\frac{\text{Porcentaje de participación final en el PBIpm} - \text{Porcentaje de participación inicial en el PBIpm}}{\text{Porcentaje de participación inicial en el PBIpm}} \times 100$	

En síntesis podemos caracterizar en el esquema económico nacional, el periodo 1976-1983 como una fase de desindustrialización, tercerización con fuerte predominio del sector financiero, “reprimarización” y avance hacia la producción de bienes no transables. Profundizaremos ahora en lo sucedido al interior de los sectores más significativos, ítems que brevemente podemos sintetizar en retroceso industrial, avance del sector financiero y “reprimarización” económica.

### 3. 2. Sector industrial: El proceso de desindustrialización de largo plazo

Hasta la irrupción del gobierno militar y desde la década del '30 el modelo de acumulación se caracterizó fundamentalmente por la presencia de dos sectores no integrados entre sí. Un sector de alta productividad, apto para la competencia internacional, proveedor de divisas: el sector agropecuario, y un sector dinamizador del mercado interno, generador de empleo, distribuidor del ingreso, elemento esencial de la integración social: el sector industrial. El último necesita de las divisas generadas por el primero y redistribuidas hacia él mediante la acción estatal para la adquisición de insumos. Este modelo de acumulación cobija en su seno un proceso de freno y arranque, de *pare y siga* tradicionalmente conocido como *stop and go* caracterizado por la cíclica interrupción del crecimiento producida por la escasez de divisas derivada del estrangulamiento de la balanza comercial. El ciclo corto se inicia con una fuerte devaluación, la mayor competitividad del sector agropecuario exportador incrementa el ingreso de divisas, ellas se redireccionan públicamente hacia el sector industrial para la compra de insumos y crecimiento que -dada su capacidad de generación de puestos de trabajos- se constituye en el principal instrumento distributivo y reactivador del mercado interno. Con el transcurrir del tiempo, la reactivación económica aumenta las importaciones por encima del volumen de exportaciones con el consiguiente estrangulamiento proveniente de la escasez de divisas

A pesar de ello, la contradicción fundamental no se dirime entre el mundo rural y urbano<sup>4</sup>, más bien se expresan alianzas entre las distintas fracciones del capital que subordinan tanto el espacio productivo

<sup>4</sup> aclara y profundiza Basualdo (2006)

agropecuario como el industrial a partir de la segunda etapa sustitutiva cuando la oligarquía pampeana diversifica su capital y lo coloca en producción agropecuaria e industrial.

El modelo sustitutivo en su segunda etapa logra reemplazar las interrupciones de crecimiento por desaceleraciones del mismo gracias al ingreso de divisas provenientes de la incorporación de la Inversión Extranjera Directa (IED) y los préstamos internacionales. Por tanto, bajo esta perspectiva, la situación inicial del sector industrial para el periodo 1976-1983 fue una situación de fortaleza inicial y fueron las decisiones del gobierno dictatorial junto a las de los sectores sociales que lo apoyaron las que dieron por tierra un modelo de acumulación sólidamente instalado que colocaba al sector industrial como motor de crecimiento e integración social. Al respecto Basualdo asevera:

“...durante la década anterior (1964-1974) se había producido un crecimiento ininterrumpido del PBI interno, se había registrado una acentuada expansión industrial, se había modificado el ciclo corto sustitutivo, que ahora no implicaba una reducción del PBI en la etapa declinante.” (Basualdo, 2006: 116-117).

Y Schorr agrega:

“... la interrupción del modelo sustitutivo no sobrevino en la Argentina en razón de su agotamiento. Basta con mencionar, en tal sentido, que entre 1964 y 1974 la tasa de crecimiento anual del PBI global a precios constantes fue de alrededor del 5% (en el mismo período el valor agregado manufacturero se expandió a un promedio anual cercano al 7%), y que en 1975 las exportaciones de productos industriales representaron alrededor del 20% del total contra sólo el 3% en 1960” (Schorr, 2006:7-8)

“En relación con estas cuestiones, Kosacoff (1984) destaca: “Luego de casi treinta años de comportamiento cíclico, en la década comprendida entre 1964 y 1973 la industria tuvo un crecimiento continuo y con un dinamismo mayor que el resto de las actividades económicas, acompañado por un crecimiento de la ocupación, los salarios, la productividad y las exportaciones. Asimismo, este último período se caracterizó por una caída de los precios relativos del sector industrial asociado a sus incrementos de productividad, por el aumento significativo de las exportaciones industriales y por el incremento del tamaño medio de los establecimientos manufactureros. Los sectores metalmecánicos, químico y petroquímicos fueron las actividades más dinámicas. De esta forma, la profundización del proceso de sustitución de importaciones –con la participación de tecnología y firmas extranjeras– iniciada hacia fines de la década del cincuenta, produjo un fuerte cambio estructural en el sector industrial. La diversificación de actividades, la incorporación de empresas capital-intensivas, el incremento de las exportaciones de manufacturas no tradicionales y la explotación de franjas del mercado interno con demandas atrasadas, fueron algunos de los elementos claves que permitieron que el sector industrial fuese el motor del desarrollo de la economía en este último período”. (Schorr, 2006:8 -pie de página)

De esta manera, comienza la declinación de largo plazo del sector.

“... luego de una década ininterrumpida de crecimiento industrial, el golpe militar fue el punto de partida de una nueva etapa histórica que se caracterizará por el franco retroceso sectorial. Si bien el volumen físico de la producción exhibe acentuados altibajos durante el periodo (...) el último año completo de vigencia dictatorial (1982) es un 17% más reducido que el alcanzado en 1974.” (Basualdo, 2006: 124)

El elenco militar, ante la aguda crisis del mercado, inicia su gobierno con las políticas de estabilización tradicionalmente implementadas durante la segunda etapa del modelo sustitutivo,

concretamente, devaluación del peso del 80% y reducción de las retenciones a la mitad lo que modifica los precios relativos a favor de la oligarquía pampeana y en detrimento de la clase asalariada. La novedad radica en que una vez restablecida la crisis externa lejos de reiniciarse el ciclo de reactivación industrial, se da comienzo a un proceso de desindustrialización de largo plazo expresado en la gestación de un nuevo modelo de acumulación.

La industria entre 1974 y 1983, tal como se evidencia en el cuadro 2.3.2, reduce el volumen físico de producción un 17% y el nivel de ocupación obrera un 34,6%. Tal desproporción entre la contracción de la producción y el empleo se manifiesta en un incremento del 37,6% en la productividad laboral resultante, ya no de la expansión de la capacidad productiva como sucedía en décadas anteriores, sino de una mayor explotación de los trabajadores vía aumento de la extensión e intensidad de la jornada laboral. Beccaria explica que tal expulsión de mano de obra, expandida con mayor intensidad en las firmas grandes respecto de las medianas y chicas, no fue solo consecuencia de la reducción de producción sino fundamentalmente de la reducción en los costos de despido resultante de la menor capacidad negociadora de los trabajadores (Basualdo, 2006).

<b>Cuadro 2.3.2: Industria manufacturera argentina. Evolución de los principales indicadores de comportamiento, 1974-1983. (en índice 1974=100)</b>										
	Volumen físico de la producción	Obreros ocupados	Productividad laboral	Hs obrero trabajadas	Productividad horaria	Horas trabajadas/obreros	Salario medio real(1)	Costo medio salarial (2)	Relación productividad/	
									Salario Medio	Costo Medio
	I	II	III=I/II	IV	V=I/IV	VI=IV/II	VII	VIII	IX=III/VII	X=III/VIII
1974	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1975	96,5	103,8	93	101,3	95,3	97,6	96,6	88,5	96,2	105
1976	93,6	100,4	93,2	99,5	94,1	99,1	65	57	143,4	163,6
1977	98,9	94,3	104,9	98,9	100	104,9	64,1	62,8	163,6	167
1978	88,1	85,1	103,5	88,6	99,4	104,1	63,2	66,4	163,8	155,9
1979	102	83,3	122,4	89,7	113,7	107,7	72,2	77,7	169,6	157,6
1980	99,7	76,8	129,8	81,9	121,7	106,6	80,4	96,2	161,5	134,9
1981	83,8	67,2	124,7	68,8	121,8	102,4	72,2	83,2	172,7	149,9
1982	83	63,6	130,5	66,1	125,6	103,9	65,9	61,5	198	212,2
1983	90,4	65,7	137,6	69,6	129,9	105,9	82,7	81,4	166,4	169

(1) Salario medio nominal deflactado por el Índice de Precios al Consumidor.  
(2) Salario medio nominal deflactado por el Índice de Precios Mayoristas No Agropecuarios Nacionales.  
**Fuente:** Schorr (2006: 12) en base a información del INDEC, Encuesta Industrial. También se puede encontrar en Basualdo (2006)

Recordemos que a comienzos de 1977 se instaura la Reforma Financiera que implicó abandonar las bases del sistema financiero característico del modelo sustitutivo de importaciones y deja en manos privadas uno de los principales instrumentos públicos de transferencia intersectorial de recursos. Ello, junto a la apertura asimétrica del mercado de bienes y de capitales logró consumir la revancha conducida por la oligarquía pampeana y el capital financiero e implicó un giro trascendental en la política económica en tanto consiguió invertir la tradicional subordinación del sistema financiero a la expansión de la economía real, más precisamente, de la producción industrial, dejándola ahora subordinada a fenómenos y equilibrios monetarios.

Aún axial y en este contexto la contradicción entre lo productivo y lo financiero, explica Basualdo (2006)<sup>5</sup>, tiene matices ya que en el nuevo patrón de acumulación ciertas fracciones empresarias industriales y financieras nacionales e internacionales se beneficiaron mediante la valorización financiera y desplazaron a las otras fracciones del capital industrial local y extranjero.

Al mismo tiempo el Estado canalizó subsidios y transferencias hacia los integrantes del nuevo bloque de poder vía sobrevaluación de la compra estatal de bienes y servicios y regímenes de promoción industrial.

Es hora de indagar de manera minuciosa las repercusiones que tuvieron en el sector las políticas monetarias implementadas tras la reforma

Durante la tregua de precios se aplica la reforma financiera, se libera la tasa de interés y se restringe la oferta monetaria. Ello, acompañado con alto endeudamiento del sector industrial -para el aumento de su stock de producción- y del sector público, eleva la tasa de interés. Concluida la tregua, las empresas industriales aumentan sus precios para neutralizar los crecientes costos del financiamiento y la actividad económica abandona la expansión iniciada meses atrás para comenzar una etapa recesiva. Los datos expuestos a continuación, tanto en el cuadro 2.3.3 como en el Gráfico 2.3.4, lo constatan. Muestran que durante el segundo trimestre de 1977, es decir, en los tres primeros meses de tregua de precios y en el marco de una continúa expulsión de mano de obra industrial, el nivel de precios disminuye y la producción industrial aumenta. En el tercer trimestre, cuando aumentan la tasa de interés y la producción, los precios industriales se incrementan como forma de compensar el aumento de costos generado por la suba del precio de la financiación. Para el último trimestre de 1977, donde el nivel de precios y la tasa de interés alcanzan su mayor nivel, la industria comienza a liquidar sus stocks reduciendo, de ese modo, el ritmo de expansión. Este proceso concluye con la simple y llana liquidación de existencias en el primer trimestre de 1978 que desploma la producción y el nivel de ocupación.

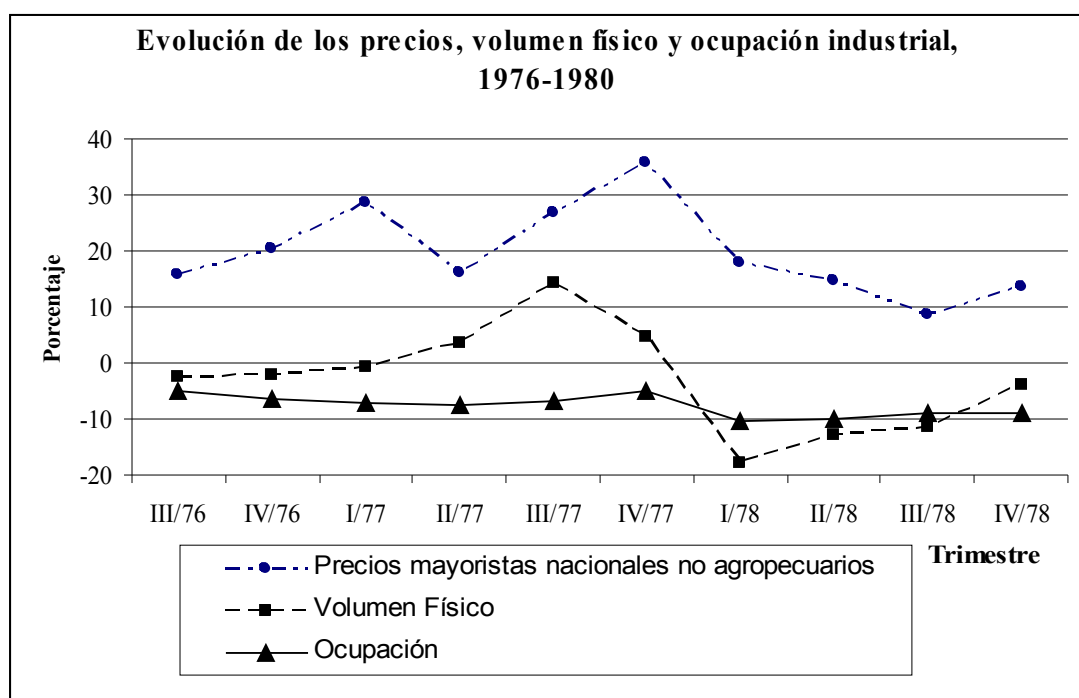
---

<sup>5</sup> Se aclara esto porque se trata, dentro de la explicación general, de una postura bastante particular del autor.

<b>Cuadro 2.3.3: Evolución de los precios, volumen físico y ocupación industrial, 1976-1980. (en porcentajes)</b>			
<b>Trimestre</b>	<b>Precios mayoristas nacionales no agropecuarios</b>	<b>Volumen Físico</b>	<b>Ocupación</b>
III/76	15,7	-2,5	-5
IV/76	20,3	-2,1	-6,6
I/77	28,6	-0,6	-7,3
II/77	15,9	3,7	-7,4
III/77	26,9	14,4	-6,9
IV/77	35,8	4,7	-5,1
I/78	17,7	-18	-10,5
II/78	14,5	-12,7	-10
III/78	8,5	-11,4	-8,9
IV/78	13,4	-3,8	-9,1

**Fuente:** Basualdo 2006

**Gráfico 2.3.4**



De esta manera, industriales y los comerciantes<sup>6</sup> pudieron subsistir a la reforma financiera y las primeras políticas de corte monetarista, compensando los aumentos de la tasa de interés con ajustes en el nivel de ocupación, producción o precios.

Finalmente, en 1979, se aplica el enfoque monetario de la balanza de pagos donde confluyen la apertura del mercado de bienes -se eliminan las barreras arancelarias y paraarancelarias-, el libre flujo de capitales y una tasa de cambio de devaluación decreciente en el tiempo pautada de antemano. Es

<sup>6</sup> Explican Basualdo y Sourrouille en (Basualdo 2006)

aquí donde el sector industrial ya no puede neutralizar los aumentos de la tasa de interés ni el leve aumento salarial del momento mediante aumentos de precios ya que la desprotección arancelaria y la apreciación cambiaria se lo impiden: el sector reduce su rentabilidad y se ve imposibilitado de cumplir las obligaciones financieras adquiridas

### **3.2.a Heterogeneidad en la evolución del sector**

Pero este proceso general de retroceso industrial lejos estuvo de mostrar homogeneidades. Junto a la fuerte retracción de los sectores industriales de menor tamaño, generadores de expansión en el modelo sustitutivo, tradicionalmente aunados bajo la denominada Burguesía Nacional, encontramos el intenso avance y posicionamiento de un reducido círculo de grupos económicos nacionales, conglomerados extranjeros y, aunque en menor medida, empresas transnacionales<sup>7</sup>

Los datos expuestos en el Cuadro 2.3.4 y 2.3.5 lo evidencian. El Cuadro 2.3.4 presenta las principales variables censales desagregadas según estratos de concentración del espectro manufacturero local para los años 1973 y 1984 y el cuadro 2.3.5 recoge las modificaciones acaecidas en la composición de la cúpula empresaria del sector entre 1976 y 1983. Constatan, en este contexto general de retroceso sectorial, la vigencia de, en el caso del Cuadro 2.3.4, una marcada *consolidación estructural de las formas de mercado de elevada oligopolización* manifestada en la expansión de la participación en la producción sectorial de aquellas ramas fabriles con estructuras de mercado altamente concentradas que incrementan su incidencia en la producción sectorial total del 47,2% al 52%, frente al retroceso de las ramas de mediana o escasa concentración tendientes a constituir los núcleos productivos de empresas de menores dimensiones que reducen su participación, respectivamente, del 32,2% al 30% y del 20,65 al 18,1% y, en el caso del cuadro 2.3.5 donde se describen las ventas provenientes de las cien empresas de mayor facturación anual del sector, una *acentuada reconfiguración del poder económico industrial caracterizada por el ascendente predominio de conglomerados nacionales y extranjeros*

---

<sup>7</sup>Antes de continuar, se hace necesario precisar ciertas operacionalizaciones conceptuales realizadas por las fuentes interpretativas utilizadas. Martín Schorr clasifica y diferencia lo entendido como grupos económicos nacionales, conglomerados extranjeros, empresas transnacionales y empresas locales independientes del siguiente modo: “Tanto los grupos económicos nacionales como los conglomerados extranjeros son complejos empresarios conformados por una gran cantidad de firmas que son coordinadas por un número de directores comunes a todas ellas, poseen una propiedad accionaria también común y operan en diversas actividades económicas, no sólo industriales (de ahí que uno de los principales rasgos que caracteriza a estas unidades económicas sea una inserción estructural en la economía que presenta un alto grado de diversificación y/o de integración tanto vertical como horizontal). Las empresas transnacionales, lo mismo que sus similares de origen nacional (que en este estudio se denominan empresas locales independientes), circunscriben su ámbito operativo a un único sector (no obstante lo cual, pueden presentar cierto grado de integración vertical y/u horizontal de sus actividades). Así, aquellas firmas pertenecientes a un conglomerado económico (sea de origen nacional o extranjero) actúan sobre la base de una estrategia empresarial que necesariamente debe tomar en cuenta al conjunto de la economía argentina y no sólo a un sector de actividad, como es el caso de la estrategia de una firma industrial (tanto nacional como extranjera) no integrada a estructuras empresarias de tipo conglomeral. En consecuencia, existen mayores semejanzas –tanto estructurales como de comportamiento– entre los grupos económicos nacionales y los conglomerados extranjeros, que entre los primeros y las firmas locales independientes, o que entre los segundos y las empresas transnacionales. Este enfoque analítico ha probado ser sumamente útil para estudiar el desempeño de las grandes firmas que actúan en la Argentina a partir de la interrupción del régimen de acumulación sustitutivo. .” (Schorr, 2006:14- pie de página)



que incrementan su participación en un 7,3 % y un 10%, respectivamente, a costa del retroceso de empresas estatales y transnacionales no integradas a conglomerados locales que reducen su participación un 11,1% y un 6,8% en el periodo. Por su parte, las asociaciones y empresas locales independientes casi no alteraron su reducida participación en la facturación global de la cúpula fabril.

**Cuadro 2.3.4: Distribución de las ramas, los establecimientos, la ocupación y la producción industriales según estratos de concentración, Argentina, 1973-1984**  
(en valores absolutos y porcentajes)

	Cant. de ramas		Establecimientos		Ocupación		Producción	
	1973	1984	1973	1984	1973	1984	1973	1984
Ramas altamente concentradas(1)	92	94	11	10,9	33,6	31,4	47,2	51,8
- con pocos establecimientos	23	33	0,5	0,6	8,4	7,5	20	24,4
- con muchos establecimientos	69	61	10,5	10,2	25,2	23,9	27,2	27,5
Ramas medianamente concentradas (2)	55	58	26,4	31,8	30,4	34,4	32,2	30
Ramas escasamente concentradas(3)	25	20	62,7	57,4	36,1	34,2	20,6	18,1
Total	172	172	100	100	100	100	100	100

(1) Ramas en las que los primeros ocho establecimientos explican más del 50% de la producción global (“con pocos establecimientos”: menos de 40 unidades productivas; “con muchos establecimientos”: 40 o más unidades productivas).

(2) Ramas en las que los primeros ocho establecimientos explican entre el 25% y el 50% de la producción global.

(3) Ramas en las que los primeros ocho establecimientos explican menos del 25% de la producción global.

**Fuente:** Schorr (2006: 15). Elaborado en base a Azpiazu (1998a); y CEPAL (1988).

**Cuadro 2.3.5: Cúpula empresaria industrial de la Argentina. Evolución de la cantidad de empresas y de la estructura porcentual de las ventas según tipo de propiedad, 1976-1983.** (en valores absolutos, porcentajes y puntos porcentuales)

	1976		1983		Variación 1976/1983	
	Empresas	Ventas	Empresas	Ventas	Empresas	Ventas
<b>Estatal</b>	13	34,3	6	23,4	-7	-11,1
<b>GGEE</b>	22	19,4	32	26,7	10	7,3
<b>ELI</b>	13	5,4	12	5,5	-1	0,1
<b>ET</b>	30	19,4	22	12,6	-8	-6,8
<b>CE</b>	21	21,2	26	31,2	5	10
<b>Asoc.</b>	1	0,3	2	0,7	1	0,4
<b>Total</b>	100	100	100	100	-	-

Entre las cien empresas del sector manufacturero de mayor facturación anual del país se reconocen seis tipos de firma: 1) Integrantes de un grupo económico nacional (GGEE); 2) Propiedad de accionistas extranjeros e integradas en lo local a un conglomerado de empresas (CE); 3) Propiedad de argentinos pero no constituidos en grupo económico (ELI); 4) Controladas por capitales extranjeros y no integrantes de un grupo económico en el país (ET); y 5) con capital accionario controlado por una asociación de las formas de propiedad antes mencionadas, 6) Estatales .

**Fuente:** Schorr (2006) en base a información de la revista Prensa Económica.

El retroceso de las empresas públicas y transnacionales se explica, en el primer caso, por la disminución de su participación en el conjunto de las cien empresas de mayores ventas y la

transferencia de excedente hacia grupos económicos locales mediante incrementos de producción y disminución de precios y, en el segundo caso, por la caída de ventas y la repatriación de capitales foráneos fruto de la crítica situación que atravesaron sus actividades (ej: metalmecánicas que conformaban la industria automotriz) y la falta de compensación por escasa diversificación(Schorr, 2006).

A su vez, el avance de las formas conglomerales de organización de la propiedad se entiende fundamentalmente: a) Porque, en este contexto de reestructuración económica, el despliegue de estrategias de integración y diversificación les permitió la participación en las actividades más rentables tal fue el caso de la valorización financiera, la reasignación de recursos desde las firmas más rentables hacia las menos rentables del grupo y el acceso a diferenciales de actividad vía la compra y venta de insumos entre firmas; b) Porque accedieron a beneficios estatales extraordinarios provenientes de subsidios de la promoción industrial, políticas de compras estatales, precios relativos de empresas públicas, privatizaciones periféricas, estatización de la deuda privada externa y licuación de la deuda interna y c) finalmente, ante el retroceso de amplias fracciones del empresariado -sobretudo el de menor tamaño y poder económico- y la centralización del capital, por la posibilidad de apropiación de crecientes cuotas del mercado de distintas ramas manufactureras.

“De allí en más estos grandes capitalistas pasarían a detentar una enorme capacidad para definir y condicionar la trayectoria de la economía nacional, no sólo por ser propietarios de muchas de las principales empresas industriales, sino por controlar conglomerados de firmas que se desenvuelven en los más diversos sectores de la actividad económica”(Schorr, 2006:18).

### ***3.2.b Modificaciones en el perfil estructural de la industrial manufacturera: reprimarización, concentración, commoditización, ...***

Paralelamente al retroceso general del sector, el periodo se caracterizó por una fuerte reprimarización del tejido fabril y simplificación productiva consecuencia del debilitamiento y la destrucción de núcleos estratégicos en las distintas cadenas productivas, ello implicó la reducción del grado de integración nacional de la producción. Desde la perspectiva de Martínez de Hoz y su gente se debía, en consonancia con los presupuestos de la ley de ventajas comparativas estáticas y las alianzas sociales concretadas, compatibilizar especulación financiera y expansión de los sectores agropecuario, pesquero, energético, minero y de algunas actividades industriales altamente concentradas y fuertemente vinculadas a la explotación de recursos naturales.

En este sentido se observa para el periodo, por un lado, un fuerte retroceso de las actividades dinamizadoras del crecimiento fabril propias del modelo sustitutivo de importaciones constituidas en gran parte por pequeñas y medianas empresas, tal es el caso de las industrias de textiles, indumentaria, madera, muebles, metalmecánica y, particularmente, bienes de capital que, a principio de los '70, habían logrado un interesante grado de maduración y diversificación; contrastado con el avance de agroindustrias y procesadoras de celulosa, papel, químicos, minerales no metálicos y metales básicos

donde fuertemente predominan los grupos económicos. Por otro lado y en relación a la reducción sufrida por la ocupación de carácter fabril como fruto de la transformación sectorial se observa un predominante avance de sectores productores de commodities o similares, de escasa demanda de personal calificado, automatizados y caracterizados por procesos de transformación continua, serie productivas largas y capital intensivas frente al fuerte retroceso de sectores mecánicos demandantes de trabajo calificado o de integración de partes a partir de una desagregada cadena de proveedores, discontinuos, de series cortas o a pedido, dirigido a mercados no competitivos.

Resumiendo en palabras de Schorr:

“...el avance hacia una estructura fabril especializada en ramas ubicadas, en la generalidad de los casos, en las primeras etapas del procesamiento manufacturero, dedicadas a la elaboración de *commodities* de escaso dinamismo en el mercado mundial, caracterizadas por una elevada relación capital/trabajo por unidad de producto, por el predominio de estructuras de mercado altamente concentradas y por encontrarse estrechamente asociadas a la explotación de recursos básicos y/o al aprovechamiento de los regímenes de promoción industrial puestos en práctica durante esta etapa”  
( 2006: 24)

Podemos concluir que el periodo se caracterizó por un proceso desindustrializador representado por el retroceso de la fracción del sector que mayor capacidad de provisión de fuentes de trabajo exhibe; es decir, el retraimiento industrial lejos estuvo de ser homogéneo, se centro más intensamente en el núcleo dinamizador del modelo sustitutivo; en las pequeñas y medianas empresas, las más intensivas tomadoras de mano de obra; en las industrias dinámicas proveedoras de mercados restringidos y de producción más compleja frente al contundente avance de firmas integrantes de grupos económicos locales y conglomerados extranjeros, de producción primarizada, simple, escasamente integradora, poco dinámica, intensiva en capital. El retroceso del sector menos concentrado vis a vis el avance de los sectores altamente concentrados adquiere tal magnitud y oligopoliza la economía de tal modo que condiciona hasta la actualidad el funcionamiento económico y la autonomía del estado para su intervención.

### **3. 3 Sector Financiero**

Decíamos que la Reforma Financiera junto al conjunto de políticas implementadas, fundamentalmente la continua apreciación cambiaria, colocan el sector financiero en un lugar hegemónico de la economía argentina. Concretamente, se multiplican las entidades financieras bancarias y no bancarias, ingresan al mercado local grandes bancos extranjeros, los departamentos de finanzas de las empresas productivas toman una excesiva importancia al interior de las mismas. El espectacular crecimiento del sistema financiero lo erige en el sector más dinámico de la economía con operaciones limitadas al corto plazo. Al respecto Rapoport afirma:

“A partir de las nuevas reglas de juego se crearon numerosos bancos y entidades financieras: entre 1976 y 1979 se autorizó la apertura de cerca de 1200 sucursales. Con escaso o ningún respaldo de capital proliferaron esas entidades y mesas de dinero, muchas de ellas vinculadas con compañías

productivas. Los departamentos de finanzas de las empresas cobraron una importancia desmesurada en relación a otros ligados a las actividades propias del proceso productivo. La especulación financiera pasó a ocupar un lugar central en la economía” (Rapoport, 2007: 628)<sup>8</sup>

El sector adquiere tal importancia dado que la economía abandona el viejo modelo de acumulación para asentarse en un proceso de valorización financiera sustentado en la diferencia entre, como se dijo anteriormente y a continuación se detalla más detenidamente, la tasa de interés local y extranjera. Mientras que, por un lado, tras la reforma financiera la tasa de interés local incrementa de tal manera su valor que llega a superar los niveles alcanzados por la tasa de inflación –cuestión poco frecuente en aquellos tiempos- y la rentabilidad de las actividades productivas debido, entre cosas, a la política monetaria restrictiva, la liberación de la tasa, la desenfadada competencia entre entidades financieras y bancos, la fuerte demanda estatal de recursos para sus empresas, provincias y municipios, etc. y que, por otro lado, la tasa de interés internacional se reduce fuertemente en un contexto de alta liquidez de divisas derivada del excedente de dólares provenientes de la renta petrolera colocados en el mercado financiero de países desarrollados y la irrupción de la renta financiera en la economía internacional.

Otro elemento central en la consolidación del fenómeno de valorización financiera es la tasa de cambio que traduce a moneda nacional el costo de endeudamiento externo para ser comparado con el beneficio del préstamo interno, pero antes de profundizar en el tema e ingresar en mayores precisiones cabe precisar en torno a la valorización financiera que:

“Se entiende por valorización financiera a la colocación de excedente por parte de las grandes firmas en diversos activos financieros (títulos, bonos, depósitos, etc.) tanto en el mercado interno como en el internacional. Este proceso, que irrumpe y es predominante en la economía argentina desde fines de la década de los setenta, se expande debido a que los rendimientos en el ámbito de las finanzas son superiores a la rentabilidad de las restantes actividades económicas, y a que el acelerado crecimiento del endeudamiento externo (tanto del sector público como del privado –en este último caso, hegemonizado por un número reducido de empresas oligopólicas– posibilita la remisión de capital local al exterior al operar como una masa de excedente valorizable y/o al liberar las utilidades para esos fines.” (Schorr, 2006:7-pie de página)

Este fenómeno se constituye en Argentina en función de la fuerte preeminencia, a partir de las políticas aplicadas desde principios de 1979, de la renta financiera producida mediante la diferencia positiva entre la tasa de interés nominal local y el costo de endeudamiento externo, esto es, la rentabilidad de prestar en el mercado interno vis a vis el costo de endeudarse en el sistema financiero internacional. Siendo que el *costo de endeudamiento externo* ( $c$ ) resulta de adicionar la tasa de interés internacional ( $i^*$ ), la variación del tipo de cambio ( $e = (E_{t+1} - E_t) / E_t$ ) y otros costos ( $q$ : comisiones, impuestos, etc.), analíticamente,  $c = i^* + e + q$  y también tasa de la renta financiera =  $i - c = i - (i^* + e + q)$ . En los años '70 grandes grupos y empresas transnacionales con acceso al endeudamiento externo lo

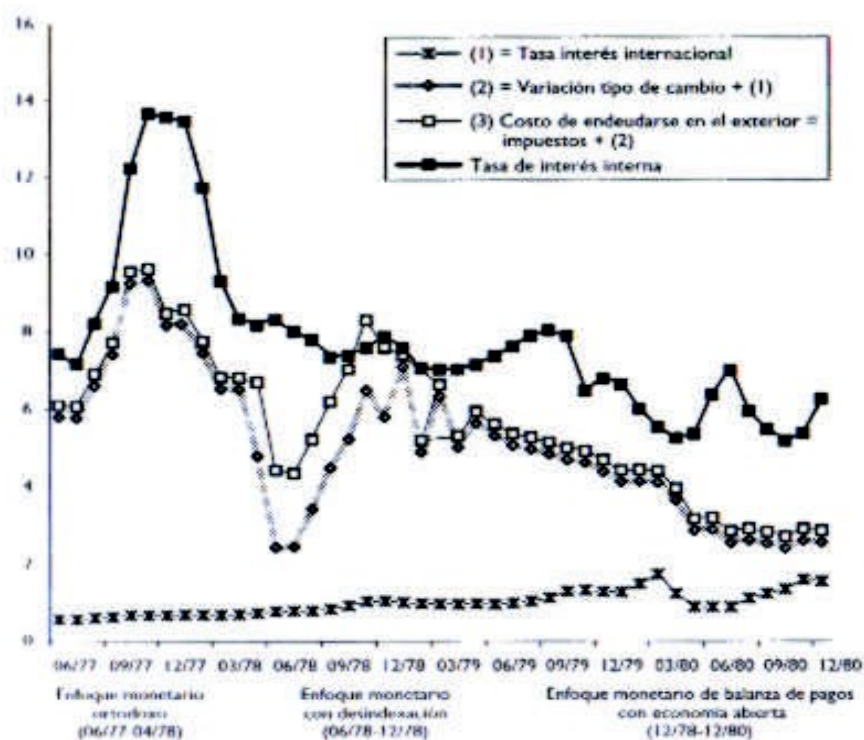
<sup>8</sup> Una muestra de cómo impacto esto en la cotidianeidad de la población argentina se presenta en el film “Plata Dulce” dirigida por Fernando Ayala

utilizan como masa de capital valorizable tomada en crédito a baja tasa de interés en el exterior y colocada a una alta tasa de interés local.

Esta operatoria redituó cuantiosas ganancias en el periodo, el Gráfico 2.3.5 permite evidenciar el mantenimiento de la renta financiera a través de las distintas políticas económicas aplicadas. Analicemos detalladamente:

### Gráfico 2.3.5

Gráfico N° 3.4: Evolución de la tasa de interés interna e internacional, junio 1977 - diciembre 1980 (en porcentajes)



Fuente: Basualdo (2006:141)

1°) La distancia, que se muestra en el gráfico, entre la tasa interna de interés interna y el costo de endeudamiento permiten constatar la magnitud de la renta financiera en vigencia de la denominada *política monetaria ortodoxa* implementada entre junio de 1977 a abril de 1978 tras la reforma financiera. Paralelamente en la economía real, recordemos, las fracciones dominantes no consiguen desplazar a la burguesía nacional, esta logra compensar el aumento de la tasa de interés con aumentos de precios en el contexto de una economía cerrada.

2°) La *política monetaria basada en expectativas* aplicada entre mayo y diciembre de 1978, en una situación de riesgo de guerra con Chile, reduce la renta financiera – la lleva de manera excepcional a valores negativos en el momento más álgido del conflicto- mediante devaluación cambiaría y aumento del costo de entrada de capitales, paralelamente, reactiva la producción interna mediante disminución

de la tarifa de los servicios públicos.

3°) Inmediatamente concluido el peligro de conflicto bélico se implementa un paquete de medidas sustentadas en el *enfoque monetario de Balanza de Pagos* – enero de 1979 a febrero de 1981- que mediante reevaluación del peso, reforma arancelaria y elevadas tasas reales de interés locales posibilitan, por un lado, para las fracciones dominantes con acceso al endeudamiento externo y que valorizan sus recursos en el mercado financiero local la apropiación de una ingente renta financiera y , por otro lado, para las fracciones más débiles del empresariado local sin acceso al financiamiento externo la consolidación de altísimas tasas de interés real en el mercado financiero interno colocándolos, así, en una situación de insolvencia y crisis en este nuevo contexto de apertura importadora.

Esto nos permite entender la valorización financiera como un de objetivo fundamental de la política económica desplegada por la dictadura militar.

El Estado, mientras tanto, se endeuda en el mercado financiero local e internacional. En el primero provoca el incremento de la tasa de interés y del segundo se provee de las divisas necesarias para mantener una determinada apreciación cambiaria que haga redituable la valorización financiera y facilite la salida de capital privado.

Cuando la dinámica hizo crisis, el Estado nacional estatizó la deuda externa contraída por estos conglomerados efectivizando, de esa manera, una nueva transferencia hacia el sector más privilegiado y concentrado de la economía:

“Esta dinámica funcionó hasta mediados de 1981, cuando en el marco de la crisis se decidió devaluar la moneda nacional, lo cual generó que el sistema financiero y muchos conglomerados empresarios estuvieran al borde del colapso. La “solución” fue la puesta en marcha de diferentes regímenes de seguro de cambio para permitir a los deudores privados locales el repago de sus pasivos externos. Si bien dicho seguro incluía una tasa de interés, la inflación y las posteriores devaluaciones la fueron licuando y en los hechos se produjo la estatización de la deuda externa privada. Se trató de una fenomenal transferencia de recursos públicos hacia los sectores más concentrados del capital. Basta con mencionar, en tal sentido, que sólo treinta grupos económicos nacionales y algo más de cien grandes empresas transnacionales concentraban aproximadamente el 65% de la deuda externa privada.” (Schorr, 2006: 17-pie de página)

En resumen, el periodo dictatorial significó para la estructura económica y social argentina el tránsito de una sociedad de bases productivas fundamentalmente industriales a otra asentada en la valorización financiera del capital, camino que no fue guiado por acción de las naturales fuerzas del mercado; sino señalado e impuesto por el aparato gubernamental y las fracciones económicas dominantes.

### **3.3 Sector agrícola: Reprimarización de la economía**

El periodo se caracterizó por un fuerte proceso de reprimarización de la economía debido no solo al avance de la producción primaria sino también por la primarización de la producción industrial efecto de la reestructuración económica y las políticas implementadas antes mencionadas.

Se profundiza el capitalismo en el agro argentino producto del avance de la especialización productiva y el abandono parcial o total del antiguo modelo de diversificación debido a las transformaciones tecnológicas introducidas.

Esta tapa de expansión agrícola con especialización productiva caracterizada por la modernización y el fuerte incremento de la producción resultantes del cambio tecnológico genera aumentos de heterogeneidad productiva:

- a) A la tradicional división entre estancieros (latifundistas) y chacareros, sean estos colonos o arrendatarios, se agrega el hecho de que dentro de las chacras aumenta significativamente el número de explotaciones no trabajadas por sus propietarios como resultado de la aparición de “empresas familiares combinadas” a través de las cuales varias unidades productivas se agrupan para aprovechar las economías de escala.;
- b) Se reducen los arrendamientos de largo plazo reemplazados por arrendamientos de cosecha, aparecen de ese modo, las “medianeras agrícolas” que sobrepasan el modelo familiar mediante la asociación de inversores, contratistas tanteros y pequeños rentistas,
- c) emergen explotaciones modernas de gran talla propiedad de conglomerados económicos ahora atraídos por el incremento de la productividad y la revalorización relativa agrícola (Torrado, 1994).

#### **4. RASGOS BÁSICOS DE LA SITUACIÓN SOCIAL**

La alianza clasista que representa el proceso militar transforma de cuajo y de manera irreversible la estructura económico –social. Consolida, en la lucha capital – trabajo, el retroceso de la clase trabajadora y el avance de las distintas fracciones de capital mediante la imposición de un modelo que desmantela la industria, más precisamente la industria mano de obra intensiva, en un contexto de congelamiento salarial, inflación y persecución y desmoronamiento del aparato sindical.

##### **4.1 Resumen de transferencias**

Las primeras medidas del gobierno militar -fuerte devaluación, reducción de retenciones agropecuarias al 50%, congelamiento salarial, liberación de precios, intervención de sindicatos y persecución obrera- inician la gran transferencia de recursos del sector obrero, quien ve reducido su salario real por la aguda inflación generada, hacia la oligarquía pampeana asentada sobre la producción de bienes agropecuarios exportables que, paralelamente, incrementa sus precios por encima de las subas del resto de los productos. En términos generales para el total del periodo las transferencias se producen primero desde el trabajo hacia el capital y, una vez subordinado el sector obrero, la puja se define en el interior del capital; se desplaza el capital productivo industrial nacional extranjero para beneficio del capital agrícola y financiero concentrado nacional e internacional (Basualdo, 2006) mediante el proceso de valorización financiera.

No son las empresas transnacionales industriales las que encabezan la dominación imperialista del periodo, en su mayoría tras la caída sus ventas industriales repatrian capital o confluyen hacia el nuevo modelo adoptando los parámetros adquiridos por los conglomerados locales. La contraparte extranjera del modelo lejos de constituirse por la fracción industrial del capital es representada por el segmento financiero y los organismos internacionales de crédito. (Basualdo, 2006)

Las transferencias estatales, con endeudamiento público interno y externo mediante, se dirigen ahora hacia grupos económicos locales vía subsidios de promoción industrial, políticas de compra estatal, privatizaciones periféricas y, a principios de los '80, estatización del endeudamiento externo privado y licuación de la deuda interna.

#### **4.2 El proceso**

Se produce, así, un intenso proceso de concentración y centralización del poder económico. La polarización de la estructura social se caracteriza ahora por dos extremos, el primero, ocupado por los trabajadores que alcanzan el ingreso más bajo desde la irrupción del peronismo y, el segundo, detentado por un pequeño número conglomerados locales y extranjeros y acreedores de deuda externa que profundizan su participación en el ingreso y la riqueza y su capacidad para subordinar al aparato estatal. De este modo, la estructura económico social construida en décadas de desarrollo industrial se transforma de cuajo: se restringe drásticamente el poder de negociación que los trabajadores mantenían en el viejo modelo de acumulación, se altera la antigua relación de fuerza caracterizada por una clase obrera fuertemente movilizada y fortalecida por su alianza con el empresariado local de producción industrial mercado internista (la denominada Burguesía Nacional) mediante la transformación económica y social propugnada por la alianza clasista conformada por el sector exportador e importador, el capital financiero, el capital industrial procesador de materias primas y explotador de recursos naturales no dependiente de altos niveles de protección. (Schorr, 2006).

Se logra reducir, al cabo de una año, la participación del salario real de los trabajadores en el ingreso nacional al 40% y al 30 %; a la vez que se eleva de 6 a 18 horas la jornada laboral necesaria para pagar el equivalente a la canasta familiar (Walsh, 1977)

En este contexto general de avance del capital vis a vis el trabajo, las apropiaciones de ingreso nacional efectuadas por sus distintas fracciones lejos de ser homogéneas evidencian un intenso retroceso de la fracción industrial del capital que, en su interior, se profundiza en el sector de mayor capacidad empleadora de mano de obra.



### **4.3 El capital industrial**

El capital industrial reduce su producto sectorial un 20% y disminuye del 28% al 22% su peso relativo en el PBI para el periodo 1976-1983, cierra de más de 20.000 fábricas, modifica la composición de su producción retrotrayéndola hacia el origen de la cadena productiva, desradica establecimientos, reconvierte su actividad transformando la tarea fabril en armado de partes importadas o comercialización de productos finales importados (Schorr, 2006).

Datos recabados tanto por Martín Schorr (2006) como por Eduardo Basualdo (2006) evidencian para el periodo 1974-1983 un retroceso en el volumen de producción industrial cercano al 10% con acento en lapso 1979-1981 donde la caída acumulada se acerca al 18%.(véase Cuadro 2.3.2)

### **4.4 La fracción industrial capital intensiva**

Decíamos, este proceso de desindustrialización no afectó de manera homogénea el interior del sector manufacturero. Efectivamente la crisis económico-social y fabril perjudicó al pequeño y mediano empresariado en tal magnitud que logró reducir el amplio espectro de pymes existentes a un pequeño entramado; mientras que beneficiaba las firmas oligopólicas aunque con ciertas fisuras. Los capitales oligopólicos con pocas empresas y mercados bajo control, con poca integración y diversificación redujeron su participación sectorial en tanto que un conjunto acotado de grandes grupos empresarios: Acíndar, Agea/Clarín, Alpargatas, Arcor, Astra, Bagó, Bemberg, Bidas, Bunge y Born, Celulosa Argentina, Fate/Aluar, Fortabat, Garovaglio y Zorraquín, Ledesma, Macri, Pérez Companc, Roggio, Soldati, Techint y Wertheim aumentaron su poderío económico y control del mercado (Schorr, 2006).

El Cuadro 2.3.4 evidencia el proceso, demuestra que las ramas altamente concentradas pasan de explicar el 47,2% de la producción industrial en 1974 a componerlo en casi el 52% en 1984 debido a la expansión de ramas con pocos establecimientos y que las ramas de media y escasa concentración que tienden a constituir los núcleos productivos de empresas de dimensiones menores reducen su participación en un 2% en cada caso.

Paralelamente a estos cambios del sector que dan lugar a una nueva fisonomía al poder económico, se dan otros, también en su interior, que afectan la estructura social por su efecto en la clase trabajadora. Los sectores en avance se caracterizan por ser capital intensivos con mecanización y automatización rígida, productores de commodities, de baja demanda de trabajo calificado mientras que los ámbitos en retroceso, como es el caso del sector mecánico, son los demandantes de abundante trabajo calificado, integradores de partes de una desagregada cadena de proveedores, productores de bienes comerciados en mercados restringidos. Se produce así un retroceso hacia los primeros eslabones de la cadena productiva con predominio de empresas capital intensivas que reducen dramáticamente la necesidad y demanda de mano de obra.

Se redefine la estructura de la industria manufacturera doméstica y con ella la posibilidad de generar alianzas políticas, precisamente, aquellas que inducían la fuerte presencia de un sector manufacturero dinámico.

#### 4.5 El sector obrero industrial

Para terminar de analizar la cuestión social observaremos la situación del último eslabón del aparato productivo, la clase trabajadora. Un breve pantallazo nos permite observar la intensa disminución de su participación en el PBI producto, entre otras cosas<sup>9</sup>, del aumento en los niveles de desocupación absoluta, la restricción de sus derechos sindicales, la expulsión de mano de obra industrial principal fuente de trabajo formal y la mayor explotación laboral al interior de la misma.

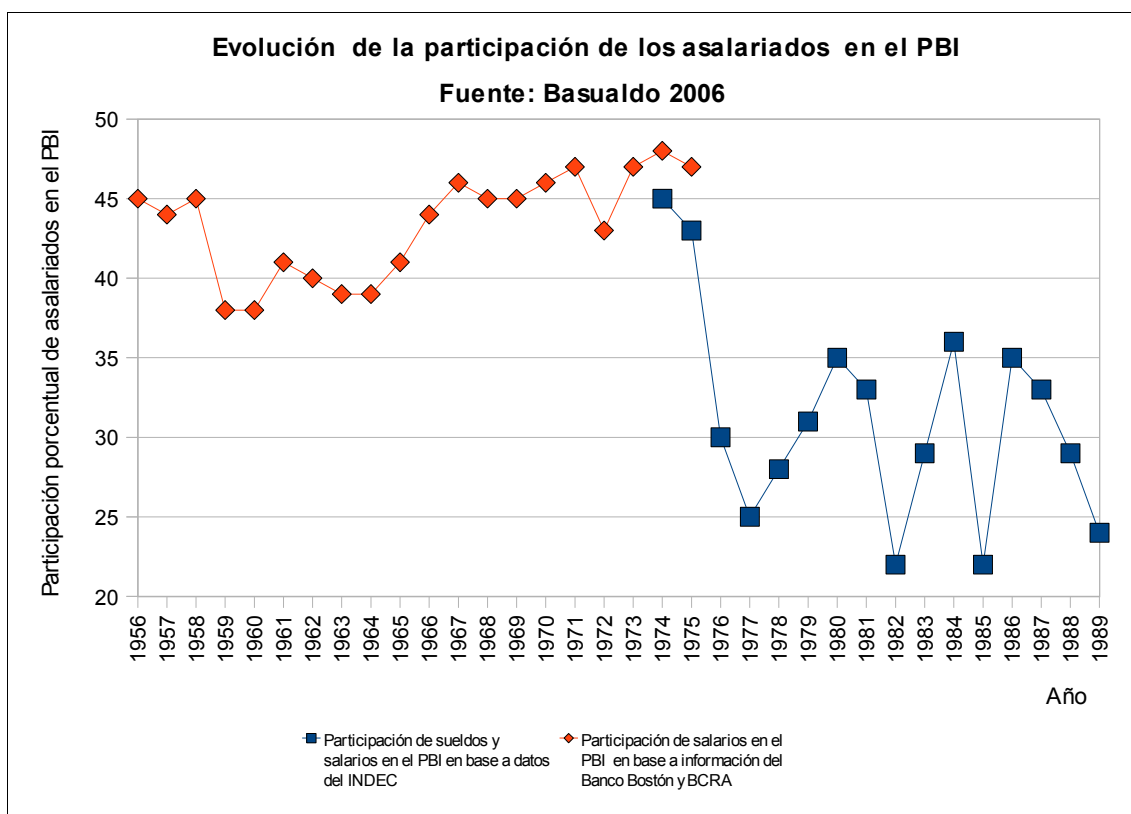
Si bien la situación del empresariado pequeño y mediano se vio perjudicada, la crisis golpeó más fuertemente sobre el sector asalariado que, como se observa en el Cuadro 2.4.1 y el Gráfico 2.4.1, retrocede de manera histórica en su participación en el PBI. La misma desciende de valores tradicionales del modelo sustitutivo como fue el 45% en 1974 al 22% en 1982. Este cambio toma carácter estructural ya que, a partir de las modificaciones generadas en el modelo de acumulación, la clase trabajadora asalariada a partir de allí y hasta la actualidad no conseguirá retornar a los viejos niveles de participación.

<b>Cuadro 2.4.1: Evolución del PBI y de la participación de los asalariados en el PBI (W/PBI), 1974-1982 (En números índices con 1974=100 y porcentajes)</b>																		
	Año base	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
W PBI	(1)																	
	(2)	45	44	45	38	38	41	40	39	39	41	44	46	45	45	46	47	43
PBI real	1956	100	105	112	104	113	121	119	116	128	139	140	144	150	163	172	180	186
		<b>1973</b>	<b>1974</b>	<b>1975</b>	<b>1976</b>	<b>1977</b>	<b>1978</b>	<b>1979</b>	<b>1980</b>	<b>1981</b>	<b>1982</b>	<b>1983</b>	<b>1984</b>	<b>1985</b>	<b>1986</b>	<b>1987</b>	<b>1988</b>	<b>1989</b>
W PBI	(1)		45	43	30	25	28	31	35	33	22	29	36	22	35	33	29	24
	(2)		47	48	47													
PBI real	1956	197	210	207														
	1974		100	99,4	99,4	105,7	102,3	109,5	111,1	103,8	98,7							
	1980								100	95	92,5	95,7	97,1	90,4	96,9	99,2	97,4	90,6

**Fuente:** Basualdo (2006: pag 54, 122, 203). Elaborado sobre la base FIDE y BCRA. (1) elaborado en base a datos del INDEC, (2) en base a información del Banco Boston y BCRA

<sup>9</sup> Como es el caso del todo el proceso económico antes detallado

**Gráfico 2.4.1**



Veremos ahora algunos elementos que nos permitan entender este trascendental retroceso

En primer lugar, debemos recordar la alianza clasista que dio sustento al proceso militar perpetrado desde marzo de 1976. Su objetivo, disciplinar la clase obrera y eliminar la presión sindical, la lleva en términos políticos a disolver la CGT, intervenir sindicatos, suspender actividades gremiales, abolir el derecho a huelga, castigar con represión feroz e inaudita y, en términos productivos, a implementar todo tipo de medidas ahorradoras de mano de obra y generadoras de expulsión laboral para la eliminación de cualquier posibilidad de reclamo obrero.

El paquete inicial de medidas de política económica abordadas por el ministro de economía Martínez de Hoz consistió en un congelamiento salarial de tres meses acompañado por la eliminación del sistema de control de precios y devaluación monetaria; ello disparó ferozmente la inflación, tal como era de esperarse en una economía fuertemente concentrada y exportadora de materias primas en la que una devaluación lo primero que eleva es el precio de los bienes salarios. Todo esto devino en una profunda licuación de los salarios reales conjugada con los elementos antes mencionados, las modificaciones regresivas de la Ley de Contrato de Trabajo y las suspensiones de las convenciones colectivas de trabajo en materia salarial.

Otro elemento que nos permitiría entender la retracción en la participación de los asalariados en el PBI es el incremento en la tasa de desempleo producto de la expulsión de mano de obra industrial. En este punto nos enfrentamos a opiniones encontradas, por un lado, Canitrot (1983)

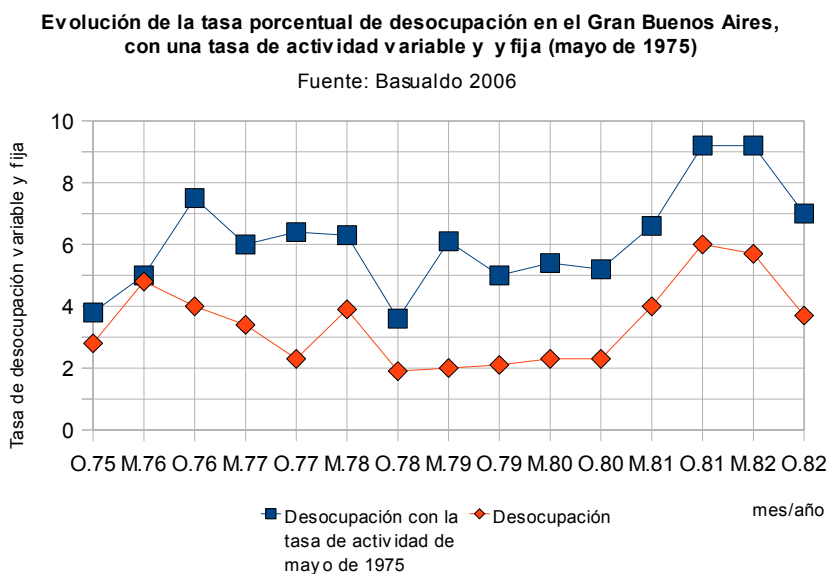
considera que las expulsiones industriales no generaron aumento de la tasa de desempleo porque fueron absorbidas por el mercado informal del trabajo, más concretamente por el empleo autónomo que ascendió del 18,5% al 23, 5% en el periodo 1975-1981; por otro lado, Eduardo Basualdo (2006) entiende que la estimación tradicional de tasa de desempleo no releva lo sucedido en la vida laboral de las personas. Como muestran el Cuadro y el Gráfico 2.4.2, la tasa de desempleo medida de manera tradicional se mantuvo constante dentro de cierto rango; pero si la tasa de desempleo se estima manteniendo fijo el volumen de actividad de un año determinado -en este caso 1975- con objeto de incorporar al análisis los trabajadores desempleados que dejan de buscar empleo a sabiendas de que no lo van a encontrar – los desocupados desalentado- se observa que la desocupación absoluta aumenta a lo largo del año 1976 (de 3,8% para 10/75 al 7,5% para 10/76) y luego no desciende sino que se estabiliza en valores que rondan el 6,2%). (Basualdo, 2006)

En relación a este punto ampliaremos en el Capítulo 4, donde observaremos más detalladamente lo sucedido en el Sector Informal en relación a la contracción industrial.

<b>Cuadro 2.4.2: Evolución de la tasa porcentual de desocupación en el Gran Buenos Aires con una tasa de actividad variable y fija (Mayo de 1975).</b>		
Mes/Año	Desocupación con la tasa de actividad de mayo de 1975	Desocupación
O.75	3,8	2,8
M.76	5	4,8
O.76	7,5	4
M.77	6	3,4
O.77	6,4	2,3
M.78	6,3	3,9
O.78	3,6	1,9
M.79	6,1	2
O.79	5	2,1
M.80	5,4	2,3
O.80	5,2	2,3
M.81	6,6	4
O.81	9,2	6
M.82	9,2	5,7
O.82	7	3,7

**Fuente:** Basualdo (2006:122) sobre base INDEC

**Gráfico 2.4.2**



Otro elemento explicativo del retroceso salarial es la expulsión de mano de producto del proceso de desindustrialización iniciado. Efectivamente, el Cuadro 2.3.2 muestra que la expulsión de mano de obra industrial producida en el periodo 1974-1983 reduce un 34,3% el total de ocupados en el sector industrial y un 30,4% la cantidad de horas obrero trabajadas; aunque con una reducción del volumen de producción de solo un 10% por lo que la misma no alcanza a explicar completamente la expulsión obrera.

Además, dicha expulsión es mucho más fuerte en las firmas más grandes que en las pequeñas y medianas (Basualdo, 2006)

Este desfase entre la reducción de producción (9,6%) y la reducción de mano de obra (34,6%) se manifiesta en los aumentos de la productividad laboral (37,6%) y horaria (29,9%) que también se muestran en el Cuadro 2.3.2 ¿Las mismas fueron producto de la expansión de la capacidad productiva como sucedió en el modelo sustitutivo de importaciones? La columna que expone cantidad de horas media trabajadas por empleado parece echar por tierra esa hipótesis evidenciado que los aumentos de productividad se generaron a partir de mayores extensiones de la jornadas laboral, concretamente incrementadas en un 6%. Azpiazu y Khavisse complementan esta interpretación diciendo:

“El significativo aumento de la producción por obrero en un marco global caracterizado por una escasa canalización de capitales hacia las actividades industriales, por la concreción de muy pocos proyectos que por su naturaleza pudieran alterar sustancialmente la productividad agregada del sector y, en otro plano, por una `reorganización del mercado laboral, sólo puede ser explicado a partir de la incidencia efectiva de las distintas formas que adoptó esta `reorganización del mercado (creciente intensidad en el uso de una fuerza de trabajo redimensionada a partir de su disminución permanente, prolongación de la jornada de trabajo, cercenamiento de conquistas laborales relativas a las condiciones de trabajo y otro conjunto de mecanismos `disciplinadores´ de las fuerzas laborales”(Schoor,

2006: 12-13)

Las pérdidas en el poder adquisitivo sufridas por los trabajadores industriales producto del paquete de medidas que afectaron a la totalidad de la masa trabajadora como relatamos inicialmente se evidencian en los valores asumidos por el salario real medio en la columna VII del Cuadro 2.3.2, los que, muestran que decayeron un 17,3% a lo largo del periodo llegando a tener valores de hasta el 35% inferiores al salario medio real inicial en 1976

La redistribución del ingreso desde los asalariados hacia el capital se hace evidente en los valores arrojados por la relación productividad/costo salarial que se incrementó en un 69% en el periodo; ello permite constatar la apropiación realizada, por el capital industrial, de los recursos generados por los incrementos de productividad de mano de obra y las pérdidas salariales.

## 5. CONCLUSIÓN

El periodo 1976-1983 se constituye en una bisagra de la estructura y el funcionamiento económico y social del país. Se da por concluido el viejo modelo de acumulación y, con él, todas las alianzas vigentes.

La instauración del nuevo modelo no viene a suplir otro caído en decadencia o con fallas irreversibles sino que se introduce para dar fin a dichas alianzas y al modelo que las albergaba. Ellas habían permitido el fortalecimiento político, económico y social de las clases obreras y el pequeño empresariado industrial en desmedro de las viejas oligarquías terratenientes.

Se hace necesario el disciplinamiento de la masa trabajadora, no basta la brutal represión y persecución política de los opositores, se hace preciso la instalación de nuevas condiciones materiales que consoliden el cambio a largo plazo.

El éxito de las medidas tomadas para tal objetivo se evidencian en los resultados obtenidos: por un lado, fuerte retroceso del sector industrial - sector integrador, dinamizador y generador de empleo en el viejo modelo- , dentro del mismo el mantenimiento de sus espacios capital intensivos y más cercanos a los inicios de la cadena productiva, es decir, los menos tomadores de mano de obra y, por otro lado, la fuerte expulsión de mano de obra industrial acompañada de mayor explotación de los trabajadores.

En efecto, una fuerza de trabajo excedente en crecimiento cuyo destino esta en discusión pero que sin duda por una u otra vía- represión o exclusión del mercado laboral- se encuentra disciplinada.

Paralelamente se observa un intenso avance de sectores con escasa necesidad de mano de obra: como los sectores financiero, primario e industrial capital intensivo ligado a los primeros

eslabones de la cadena de producción.

En relación a nuestra preocupación central queda claro que el fuerte retroceso del volumen de producción industrial acompañada con mayor explotación laboral provoca una expulsión laboral de magnitud varias veces superior a las reducciones productivas. Ahora bien, ¿Que sucede con el sector informal en este contexto?, ¿Cuál es su respuesta a los excesos de mano de obra? ¿Se generan trabajos de subsistencia? ¿Se promueve desde el capital productivo la tercerización para mayor reducción de costos? Quedan estos interrogantes abiertos para ser respondidos en capítulos siguientes. A continuación, en el capítulo 3, veremos lo sucedido en el mercado de trabajo en general para finalmente, en el capítulo 4, abordar lo sucedido en el sector informal en particular.

## Capítulo 3: Mercado de trabajo

### Introducción

La economía argentina del periodo 1976-1983 es atravesada –tal y como concluimos en el capítulo anterior- por un proceso de fuerte retroceso y transformación del entramado industrial en cuyo corolario se consolida una intensa expulsión de mano de obra., en este contexto, el presente capítulo busca ahondar en el comportamiento general del mercado de trabajo y las condiciones de vida con objeto de precisar más detalladamente el contexto laboral general en el que el fenómeno de informalidad, más tarde abordado, se desarrolla. Para ello, en primer lugar, da cuenta de la composición y evolución cuantitativa y cualitativa de la fuerza de trabajo disponible, en segundo lugar, describe las posibilidades de trabajo del periodo, en tercer lugar, analiza la estructura de empleo en relación a su heterogeneidad sectorial, social, calificadoria y de tareas y , finalmente, exhibe las condiciones laborales existentes ,e.i., la calidad del empleo expresada en el salario, el gasto social, la seguridad social, el sistema impositivo y la distribución del ingreso funcional y por deciles; elementos que de una u otra manera afectan la financiación cualitativa y cuantitativa de la reproducción de la oferta de trabajo.

---

---

### *Algunas aclaraciones en torno a incorporaciones conceptuales*

El desarrollo del presente capítulo se sustenta en gran parte en trabajos e investigaciones de Susana Torrado (1994,1998); se hace necesario explicitar, entonces -tal como lo haremos en este recuadro- algunos de los conceptos por ella trabajados y retomados aquí para dar cuenta de la evolución y características del mercado de trabajo en el periodo bajo estudio. Si bien sus definiciones difieren en algunos aspectos respecto a las concepciones dual y estructuralista resultan complementarias y más apropiadas para explicar algunas variables fundamentales determinantes de la oferta y la demanda laboral que explican el comportamiento del mercado de trabajo, la producción y reproducción de la fuerza de trabajo, y ,especialmente, el fenómeno de la calidad del empleo,

en función de las estadísticas convencionales existentes, que las conceptualizaciones de la informalidad centradas en la “segmentación” del mercado laboral, y/o la “funcionalidad” estructuralistas del sector informal dentro del capitalismo.

Pasemos entonces a recalcar los principales aportes conceptuales de Torrado al respecto:

#### Salario directo e indirecto

Para comprender el significado que Torrado atribuye al salario directo e indirecto debemos aclarar primero otros conceptos que hacen a su conceptualización general, en primera instancia, se entiende ***Reproducción de la fuerza de trabajo*** como “el conjunto articulado de procesos sociales destinados a



producir y reproducir fuerza de trabajo para el capital” (1994:31), la misma desde la perspectiva del capital en el modo de producción capitalista se procura mediante dos mecanismos: a) los que garantizan la oferta de mano de obra y b) los que se refieren a la remuneración de la misma. Su exploración requiere utilizar conceptos como *valor de la fuerza de trabajo y salario o masa salarial*.

El *valor de la fuerza de trabajo*, por su parte,

“es igual al valor de los bienes necesarios para asegurar su producción y reproducción. En dicho valor se contabilizan los siguientes componentes: a) reconstitución de la fuerza de trabajo activa (parte del valor consagrado al sustento cotidiano del trabajador durante su período de empleo); b) mantenimiento en inactividad del trabajador (parte del valor consagrada a la sobrevivencia del trabajador durante sus períodos inactivos, tales como desempleo, enfermedad, vejez); c) reemplazo generacional (parte del valor consagrado a la producción de un sustituto del trabajador mediante la procreación, el mantenimiento y la educación de su progenitura)” (Torrado, 1994: 31)

La masa salarial desde el punto de vista del capital representa “el costo de la reproducción de la fuerza de trabajo”, es el valor que reciben -o deberían recibir- los trabajadores al vender su fuerza de trabajo a los capitalistas para “sufragar los bienes y servicios que aseguren los tres componentes de la producción y reproducción de la fuerza de trabajo” (Torrado, 1994:31). En su interior se distinguen dos componentes: el salario directo y el salario indirecto, respectivamente, “la parte del salario total destinada principalmente a sufragar la reconstitución de la fuerza de trabajo activa” y “la parte del salario total esencialmente destinada a sufragar el costo del mantenimiento en inactividad y el reemplazo generacional de los trabajadores” (Torrado, 1994:32)

De manera más acabada:

“... el salario directo designa la parte de la remuneración de la fuerza de trabajo que, bajo la forma monetaria, es pagada directamente por el capitalista al asalariado como corolario de la relación contractual que los une. El salario indirecto, por el contrario, no deriva de dicha relación contractual, sino que es redistribuido a nivel social por organismos socializados (fundamentalmente, instituciones del Estado). Este último hecho se visualiza mejor si se recuerda que este salario indirecto comprende: a) la fracción de las prestaciones sociales (seguros de enfermedad, accidentes de trabajo, invalidez, maternidad, desempleo, vejez, muerte;

asignaciones familiares) que es percibida por los asalariados capitalistas; b) la fracción del valor de los servicios colectivos que es utilizada por dichos trabajadores y sus familias en forma gratuita (viviendas sociales, escuelas, hospitales, hogares de ancianos, etc.). De donde se desprende que el salario indirecto, si bien puede tomar en algunos casos una forma monetaria (caso de las asignaciones familiares), reviste por lo general la forma material de servicios y equipamientos que, por su índole colectiva, necesitan ser gestionados en el nivel de las instituciones de Estado.”(1994:32)

Todo esto le permite concluir que en el sistema capitalista el valor de la fuerza de trabajo es pagada en tanto la remuneración abarque el salario directo e indirecto, en otros términos, en tanto garantice su mantenimiento a título vitalicio y la creación de su sustituto. Ante lo cual observa que, si bien el salario directo es totalmente pagado por el capital, los niveles de apropiación del excedente social se determinan por la magnitud del financiamiento del salario indirecto que los capitalista logran trasladar a los trabajadores mediante formas de producción no capitalista subordinadas a él como es el caso del sistema tributario. Excedente extraído tanto a los asalariados como al resto de los agentes participantes del modo de producción en cuestión (1994).

En estos conceptos no encontramos contradicciones con la postura estructuralista que es, de las corrientes trabajadas, la que también los emplea; solo que para Portes el excedente apropiado por el capital no se limita al salario indirecto sino que también abarca el salario directo debido a la disminución de costos de mano de obra generada mediante la simbiosis entre el sector formal e informal

#### Empleo precario

Si bien Torrado entiende que “la relación de producción típica de la esfera específicamente capitalista es la relación salarial, definida ésta como el lazo contractual que vincula a un empleador con un trabajador al que el primero le compra su fuerza de trabajo por el precio de un salario” (1994: 107); observa que la complejidad y diversidad de las formas que asume la relación salarial en el capitalismo actual hace insuficiente tal conceptualización y apela a la incorporación de nuevos conceptos -uno de ellos es el

empleo precario- que le permitan dar cuenta de importantes mecanismos de funcionamiento de los mercados laborales.

Diferencia, dentro de las definiciones del empleo precario, dos tipos: unas de sentido amplio y otras de sentido estricto. A esta última apela cuando diferencia el empleo precario del no precario, normal o típico por el incumplimiento parcial o total a las normas laborales vigentes, sean estas, leyes, reglamentos o convenios colectivos que rigen el contrato de trabajo; en tanto elementos derogatorios de las características propias del empleo normal, de aquel que se ajusta a las normas y reúne los siguientes requisitos: “es remunerado; a tiempo completo; prestado en un solo lugar; está protegido por leyes y convenios colectivos en los que el trabajador está ligado a un empleador a través de un de trabajo regular de plazo indeterminado” (Torrado, 1994: 108-109)<sup>1</sup>

Esta definición no coincide con ninguno de los

<sup>1</sup> Para Torrado las principales modalidades del empleo precario serían: “A) Formas de Evasión total: a) no registro del contrato de trabajo en los libros de la empresa, dando lugar a la figura de “empleo clandestino o negro”; b) encubrimiento fraudulento, bajo figuras contractuales comerciales o civiles conducentes a presentar como autónoma una relación de trabajo que, en la práctica, es dependiente. B) Formas de evasión parcial :a) a través de una duración de la relación contractual que encubre, bajo la apariencia de trabajos de tiempo determinado, trabajos que en realidad son de tiempo indeterminado (sería el caso del uso indebido de las agencias de servicios temporarios); b) transferencia de la responsabilidad laboral y previsional del empleador a terceros insolventes (por ejemplo, contratistas o subcontratistas), o bien disimulo de dicha responsabilidad (bajo la forma, por ejemplo, de contratos de locación de obra, o de empresa, o de cosas, o de servicios, etc.); C) Otras formas de evasión: a) Utilización fraudulenta de normas estatutarias que prevén menores exigencias que el régimen general de trabajo (por ejemplo, las que se aplican en el servicio doméstico o en las actividades rurales); b) violación encubierta de límites y pautas legales relativos a la duración de la jornada de trabajo y/o al nivel de remuneraciones (salario en especie, condicionado, con avales); c) incumplimiento de obligaciones salariales y/o previsionales: salario mínimo vital (para quienes no están cubiertos por convenciones colectivas de trabajo), salario básico de convenio, asignaciones familiares, vacaciones, aguinaldo, aporte patronal jubilatorio, retención y no depósito del aporte personal jubilatorio” (1994: 109-110) y la posición amplia incluiría “en el trabajo precario a la totalidad de situaciones sin estabilidad en el empleo, aun cuando la forma contractual sea legal y no fraudulenta. Desde esta perspectiva, la inestabilidad se convierte en la principal característica del empleo precario.” (1994-110)

enfoques de informalidad trabajados ya que la mirada estructuralista entiende que lo aquí definido como “trabajo precario” es parte integrante del sector informal, la perspectiva dualista tradicional diferencia trabajo ilegal y precario<sup>2</sup> y la no tradicional incorpora al trabajo precario en el ámbito de la informalidad.

#### Producción mercantil simple

Lo que Torrado indistintamente denomina como trabajadores independientes o autónomos, productores simples o mercantiles incluye a:

“...pequeños productores independientes (generalmente individuales) que, situados en un amplísimo espectro de actividades relacionadas con la producción y comercialización de bienes y servicios, establecen relaciones de intercambio entre sí y con los agentes insertos en la esfera capitalista. Esta forma productiva carece de capacidad de acumulación y está por completo subordinada a la producción capitalista, incluso en lo que concierne a la transferencia de parte de su excedente...” (1994:110)

Si bien su trabajo característico es el individual-autónomo admite cierta división del trabajo, de ese modo, incluye entre sus filas a trabajadores autónomos de clase media que eventualmente emplean volúmenes mínimos de fuerza de trabajo asalariada o trabajadores autónomos de clase obrera, es decir, exclusivamente cuentapropistas.

Las operacionalizaciones utilizadas en el general del trabajo para estimar el sector informal, tanto desde la perspectiva dual como desde la estructuralista, incluirían a estos trabajadores en el sector informal, aún así su mirada del trabajo autónomo coincide en mayor medida con la mirada que el estructuralismo tiene del sector informal al entenderlo una labor

<sup>2</sup> Recordemos que, para esta perspectiva, en ilegalidad incurre el trabajo en negro, sin contrato, que evade la ley y que la precariedad laboral se entiende como un fenómeno nuevo habilitado por las reformas laborales que han extendido la posibilidad de contratar trabajadores bajo regímenes contractuales atípicos, generalmente de duración determinada como es el caso de el contrato temporal considerado precario por la inestabilidad laboral y reducción de la protección laboral y social que conlleva; pero no ilegal por haber sido aprobado por las reformas de la legislación laboral. Cabe aclarar que la primera edición de la publicación de Torrado aquí trabajada es del año 1992, previa a la instauración, en la Argentina, del conjunto de reformas laborales antes mencionadas lo que imposibilita, la autora, realice tal diferenciación.

subordinada al sector capitalista extractor de su excedente y en menor medida con la interpretación dual, con esta última comparte la escasa o nula capacidad de acumulación del sector y diciente en los puntos donde la definición es compatibles con la postura estructuralista.

#### Empleo Marginal

El empleo marginal es identificado como el:

“conjunto de posiciones ocupacionales emergentes de la forma específica que asume la articulación del modo de producción capitalista en sociedades dependientes como es el caso de Argentina. Se caracteriza porque en él refluyen trabajadores con baja o nula calificación y/o educación formal, quienes por carecer permanentemente de alternativas de inserción estable en la esfera

capitalista o en la producción mercantil (es decir, por hallarse permanentemente excluidos de las mismas), se ocupan en forma ocasional, sea vendiendo su fuerza de trabajo en faenas propias, por ejemplo, de la construcción o el transporte de carga, sea en la oferta callejera de bienes o servicios de la más diversa índole, es decir, en actividades de productividad prácticamente nula que les reportan ingresos ínfimos (rayando a veces con la mendicidad).” (Torrado, 1994:112)

Como se observa, la interpretación que atribuye al “empleo marginal” parece coincidente con la que el dualismo hace de lo que entiende como “sector informal”.

Una vez aclarados conceptos y definiciones a trabajar en el presente capítulo, podemos dar paso a su desarrollo sin temor a confusiones.

---

---

## 1. OFERTA DE TRABAJO

En un contexto de producción capitalista el *Proceso de reproducción de la fuerza de trabajo* -explica Torrado- garantiza la existencia de una oferta laboral cuantitativamente suficiente y cualitativamente adecuada a la demanda y el correspondiente sufragio del costo de reproducción. Bajo este inciso observaremos lo sucedido en el primero de los elementos del proceso, la oferta de mano de obra, haciendo énfasis en lo acaecido en el Gran Buenos Aires ya que los datos a observar de informalidad en el capítulo siguiente se refieren a dicho conglomerado, más precisamente, observaremos las evoluciones de largo plazo a nivel nacional haciendo foco en la gran urbe para el periodo 1970-1980.

Entonces, en este apartado analizaremos, en principio, los aspectos cuantitativos y cualitativos que garantizaron en el largo plazo la oferta de trabajo disponible a nivel nacional; para luego abordar, punto por punto y antes de referirnos precisamente a ella, los distintos elementos que permiten explicar, más concretamente, el volumen y composición de la oferta de trabajo -en general- para el total país en el periodo largo y -fundamentalmente- para Gran Buenos Aires en el periodo 1970-1980: crecimiento, composición por sexo y edad y distribución espacial de la población.

### **1.1 Aspectos cualitativos y cuantitativos que garantizan la oferta de trabajo a largo plazo.**

La oferta de trabajo fue cuantitativamente garantizada a largo plazo en el área urbana nacional desde mediados de siglo y en el transcurso de los sucesivos modelos de acumulación: justicialista (1945-1955), desarrollista (1958- 1972) y aperturista (1976-1983), fundamentalmente por (Torrado, 1994)<sup>3</sup>:

---

<sup>3</sup> También en cuanto a los modelos de acumulación y su denominación emplearemos en este capítulo las

1°) La *migración rural-urbana* que implicara el traslado de grandes masas migratorias desde áreas rurales hacia grandes aglomeraciones urbanas de la Región Pampeana durante, principalmente, las estrategias de desarrollo justicialista y desarrollista.

2°) Las *políticas migratorias internacionales* enfocadas a trabajadores limítrofes, propicias a su recepción y documentación en vigencia del justicialismo y desarrollismo y reacias a los mismos en el transcurso de la estrategia aperturista cuya máxima expresión se alcanza en la expulsión coercitiva de extranjeros.

3°) Las *Políticas de Natalidad* que obstaculizaron el acceso a métodos anticonceptivos mediante la omisión en obras sociales y hospitales públicos de servicios de planificación familiar durante el justicialismo y desarrollismo y a través de prohibición directa en vigencia del peronismo y el proceso militar.

4°) El *ingreso de las mujeres al mercado laboral*, se acelera en el desarrollismo y compensa la menor oferta masculina derivada de la mayor escolarización y generalización de la jubilación.

Los aspectos cualitativos de la oferta se aseguraron, en el mismo periodo, mediante:

1°) Movilidad social ascendente de trabajadores provenientes de los segmentos más bajos de la clase obrera hacia mejores posiciones obreras o hacia los lugares más modestos de la clase media autónoma.

2°) Movilidad intergeneracional que transcurre desde la clase obrera autónoma y la clase media asalariada hacia clases medias asalariadas con mayores requisitos educativos. Este ascenso no es acompañado como es de suponerse por aumentos en los niveles de ingreso; sino, por el contrario, por el destronamiento de los mismos.

El periodo objeto de estudio, 1976-1983, muestra una fuerte retracción del crecimiento poblacional a nivel nacional que se profundiza en el Gran Buenos Aires. Siguiendo tendencias históricas se intensifica en el periodo fundamentalmente debido a la contracción y el cambio de sentido de la corriente migratoria que, en el caso del Gran Buenos Aires, adiciona un saldo más negativo explicado por cambios en los flujos migratorios internos.

## **1.2 Crecimiento poblacional: Crecimiento vegetativo y migratorio**

Como se observa en el Cuadro 3.1.1 la tasa de crecimiento poblacional decrece desde 1930 en adelante debido a la desaceleración del crecimiento vegetativo y migratorio. En el primer caso, por un lado, la Tasa Bruta de Natalidad decrece, a excepción del periodo 1975-1980 ante variación en el momento de la nupcialidad, como resultado del decrecimiento del número promedio de hijos nacidos vivos al término de la edad fértil de la mujer (tasa de global de fertilidad) y, por otro lado, la Tasa Bruta de Mortalidad se estanca desde 1950 como consecuencia del aumento de la esperanza de vida y el

---

conceptualizaciones trabajadas por Susana Torrado.

envejecimiento poblacional. El crecimiento migratorio por su parte decrece hasta alcanzar valores nulos en el quinquenio 1975-80 como resultado, entre otras cosas, de la aparición de un fenómeno inédito para la historia del país, la emigración, que comienza en 1950, se intensifica en los '60 y se profundiza más aún en los '70 y principio de los '80. Además, el flujo migratorio cambia su composición de origen; mientras que para el periodo 1947-1952 predomina el de origen europeo, a partir de 1952 cuando se reduce fuertemente el flujo total se hace mayoritario el limítrofe. En este marco, los flujos de inmigrantes limítrofes se constituyen fundamentalmente de trabajadores manuales calificados y no calificados, al tiempo que, entre los emigrantes argentinos predomina el personal técnico-profesional (Torrado, 1994).

Periodo	Tasa de Crecimiento			Tasa Bruta de	
	Total	Migratorio	Vegetativo	Natalidad	Mortalidad
1925-1930	27	8,6	18,4	32,5	14,1
1930-1935	18,6	2,1	16,5	29	12,5
1935-1940	15,6	2,4	13,2	25,7	12,5
1940-1945	15,4	1,2	14,2	25,5	11,3
1945-1950	20,2	4,4	15,8	26,3	10,5
1950-1955	19,6	3,4	16,2	25,4	9,2
1955-1960	17	1,4	15,6	24,3	8,7
1960-1965	15,6	1,2	14,4	23,2	8,8
1965-1970	14,6	1,1	13,5	22,6	9,1
1970-1975	16,7	2,3	14,4	23,4	9
1975-1980	16,1	0	16,1	25	8,9
1980-1985	15,8	0	15,8	24,5	8,7

**Fuente:** (Torrado:1994,72)

### 1.3 Composición poblacional por sexo y edad

La evolución seguida por la composición en sexo y edad de la población argentina en el periodo 1947-1980 -expuesta en el Cuadro 3.1.2- caracterizada por el incremento de la tasa de masculinidad<sup>4</sup> producto del decrecimiento migratorio de preponderante composición masculina y el envejecimiento poblacional<sup>5</sup> contribuye a reducir la oferta de mano nacional.

Para la década del setenta el envejecimiento poblacional es tal que la Argentina detenta para ese

<sup>4</sup> Relación de Masculinidad: Cantidad de hombres cada 100 mujeres

<sup>5</sup> en desmedro de la población con edades de 15 a 64 años que son las delimitan lo que llamamos "Población potencialmente activa", "población en edad económicamente activa" o, en términos de Torrado, "oferta demográfica de mano de obra"

entonces una población envejecida, es decir, más del 7% su población que excede los 64 años.<sup>6</sup>

Año	Distribución de la población en las edades				Relación de masculinidad
	Total	0-14	15-64	65 y más	
1947	100	30,9	65,2	3,9	105
1960	100	30,7	63,5	5,8	100
1970	100	29,3	63,7	7	99
1980	100	30,3	61,5	8,2	97

**Fuente:** Torrado, 1994. Elaborado en base a datos censales

#### 1.4 Distribución espacial de la población

Una vez observada la situación demográfica nacional, nos dedicaremos ahora a mostrar las diferencias interregionales haciendo hincapié en la región objeto de estudio, el Gran Buenos Aires en el periodo analizado, ya que, a la hora de adentrarnos en el estudio de la informalidad, lo haremos con datos provistos por la Encuesta Permanentes de Hogares que, en el periodo en cuestión, solo releva dicho conglomerado limitando nuestro estudio a esas fronteras.

Si desagregamos el crecimiento poblacional total por regiones observamos, tal como lo muestra el Cuadro 3.1.3, que el decrecimiento de las tasas a nivel nacional enunciadas en apartados anteriores se profundiza en ciertas provincias y se revierte en otras. Capital Federal y la Provincia de Buenos Aires se encuentran entre las primeras donde el leve aumento de la tasa de crecimiento vegetativo es más que compensado por el decrecimiento de la tasa de crecimiento migratorio.

<sup>6</sup>Entendemos “Envejecimiento poblacional” como el aumento de la proporción de personas de 65 o más años en el total poblacional y “población envejecida” aquella en la cual dicha proporción supera el 7%,

<b>Cuadro 3.1.3: Tasas medias anuales de crecimiento poblacional (%o) Argentina, 1947-1980</b>									
	<b>Tasa de crecimiento (%o)</b>								
	<b>1947-1960</b>			<b>1960-1970</b>			<b>1970-1980</b>		
	<b>Vegetativo</b>	<b>Migratorio</b>	<b>Total</b>	<b>Vegetativo</b>	<b>Migratorio</b>	<b>Total</b>	<b>Vegetativo</b>	<b>Migratorio</b>	<b>Total</b>
<b>Total del país</b>	<b>13,2</b>	<b>4</b>	<b>17,2</b>	<b>14,8</b>	<b>0,6</b>	<b>15,4</b>	<b>14,5</b>	<b>3,4</b>	<b>17,9</b>
<b>Región Pampeana</b>	<b>10,7</b>	<b>5,5</b>	<b>16,8</b>	<b>11,4</b>	<b>5,3</b>	<b>16,7</b>	<b>12,2</b>	<b>4,7</b>	<b>17</b>
Capital federal y Bs As	8,6	13,7	22,3	10,2	8,5	18,8	11,5	4,5	16
Córdoba	13,8	-2	11,8	13,7	2,4	16,1	12,7	2,9	15,6
Santa Fe	11,6	-4	7,6	12,3	0,2	12,5	10,7	3,6	14,3
Entre Ríos	19,7	-18	1,7	17,9	-17,1	0,8	16,8	-5,6	11,2
La Pampa	17,1	-22	-4,9	15,1	-7,1	8	14	5,1	19,1
<b>Región Cuyana</b>	<b>20,2</b>	<b>0</b>	<b>21</b>	<b>18,7</b>	<b>-5,5</b>	<b>13,2</b>	<b>19,8</b>	<b>0</b>	<b>19,8</b>
Mendoza	20,1	5	25,1	18	-1,4	16,6	19,1	1,4	20,5
San Juan	21,3	1	22,3	20,2	-11,5	8,7	22,8	-3,6	19,2
San Luís	18,9	-15	3,9	19,3	-14,2	5,1	17,5	-0,4	17,1
<b>Región Noroeste</b>	<b>20,9</b>	<b>-4,2</b>	<b>16,7</b>	<b>23,9</b>	<b>-16,2</b>	<b>7,7</b>	<b>24,4</b>	<b>-1,1</b>	<b>23,3</b>
Tucumán	21,8	-2	19,8	19,9	-20,9	-1	23	0,8	23,9
Salta	21	5	26	27,7	-6,7	21	26,6	-0,5	26,1
Stgo. Del Estero	17,5	-18	-0,5	24,8	-20,9	3,9	22	-3,7	18,3
Jujuy	21,5	6	27,5	26,3	-3,9	22,4	29,5	0,7	30,2
Catamarca	24	-14	10	25,1	-22,7	2,4	22,5	-3,9	18,6
La Rioja	24,2	-13	11,2	26,3	-20,2	6,1	23,7	-5,1	18,6
<b>Región Nordeste</b>	<b>21,4</b>	<b>-4,9</b>	<b>16,5</b>	<b>27,8</b>	<b>-16,8</b>	<b>11,1</b>	<b>28,4</b>	<b>-6,6</b>	<b>21,8</b>
Corriente	14,1	-13	1,1	24	-18,4	5,6	23,2	-7,3	15,9
Chaco	26,4	-9	17,4	29,5	-25,4	4,1	26,9	-5,3	21,6
Misiones	25,4	3	28,4	29,1	-8,8	20,3	33,1	-4,8	28,3
Formosa	25,3	8	33,3	31,3	-4,4	26,9	34,6	-11,3	23,3
<b>Región Comahue</b>	<b>18,4</b>	<b>4,1</b>	<b>22,5</b>	<b>24,3</b>	<b>7,5</b>	<b>31,7</b>	<b>26,2</b>	<b>14,2</b>	<b>40,4</b>
Río Negro	17	10	27	23,3	7,1	30,4	24	13,4	37,4
Neuquén	20,6	-3	17,6	25,9	8,1	34	29,4	15,4	44,8
<b>Región Patagónica</b>	<b>s/d</b>	<b>s/d</b>	<b>20,8</b>	<b>21,4</b>	<b>12,7</b>	<b>34,2</b>	<b>22,6</b>	<b>11,1</b>	<b>33,7</b>
Chubut	24,9	7	31,9	24,3	4,3	28,6	24,3	8	32,3
Santa Cruz	s/d	s/d	15,7	16,4	29,5	45,9	19,4	16,8	36,2
Tierra del fuego	s/d	s/d	56,9	-0,1	33,2	33,1	(b)	(b)	(b)

(a) No pueden desagregarse los 19 partidos del Gran Buenos Aires del resto de la provincias  
(b) Los datos de Santa Cruz y tierra del Fuego se presentan agregados  
**Fuente:** Torrado (1994: 81-82)

Por una parte, los flujos migratorios internacionales ya no se dirigen masivamente al Gran Buenos Aires y zonas urbanas y rurales del litoral pampeano como sucedía en tiempos de inmigración

ultramarina. Ahora, el componente migratorio masivo: los inmigrantes limítrofes, se radican inicialmente en las provincias vecinas a sus países de origen para luego sumarse a las corrientes internas de migración dirigidas al Gran Buenos Aires (Torrado, 1994).

Por otra parte, la migración interna hacia los asentamientos de mayor tamaño, como el Gran Buenos Aires, va perdiendo importancia en favor de las ciudades intermedias.

El mayor determinante de la fuerza de trabajo a nivel local ha sido, en los últimos 40 años, la migración interna. Nos detendremos, por tanto, a analizarla en mayor detalle avizorando las transferencias rural-urbanas e interregionales. Comienza, a granel, a partir de mediados de la década del 30 y, tal como se evidencia en el Cuadro 3.1.4, su importancia se acrecienta a medida que pasan los años con valores que van desde el 17% al 24%.

Para el periodo 1947-1970 podemos observar (Torrado, 1994):

- Pérdida de importancia de la región pampeana, Noroeste y Nordeste como lugar de asentamiento. Pasan de alojar, respectivamente, el 42,4‰; 11,3‰ y 8,3 ‰ de la población total del país que abrigaban en 1947 para albergar solo 36,3‰; 10,2‰ y 7,7‰ en 1970. (Véase Cuadro 3.1.4)
- Emigración rural-urbana: reflejada en la disminución de la población rural que decrece a tasa anual igual al 5,6 ‰ entre 1947/60 y al 13,3‰ entre 1960/70 y en el incremento de la población urbana que crece a una tasa anual del 28,4‰ entre 1947/60 y del 24,8‰ entre 1960/70. (Véase Cuadro 3.1.5)
- Modificación de la distribución interna de la población urbana, más favorable ahora a los centros de tamaño intermedio (50.000 a 1.000.000 de habitantes). En el periodo 1947-1960 los conglomerados de la región Pampeana son los más beneficiados como Córdoba y Rosario mientras que en el periodo 1960/1970 se destacan además las zonas extra-pampeanas como es el caso de Mendoza.
- El grueso de los migrantes nativos, aunque en ocasiones mediante migraciones escalonadas, se dirigen hacia el Gran Buenos Aires que crece en el lapso 1947/1960 a un ritmo anual del 28,6‰, levemente mayor al de la población urbana total (28,4‰) y exageradamente superior al de la población total (17 ‰). Para el lapso 1960/1970 dicho crecimiento (22,2‰) continúa siendo muy superior al de la población total (15,5‰) pero se vuelve inferior al de la población urbana total (24,8‰), de modo que, el área metropolitana pierde importancia en ventaja de los asentamientos urbanos intermedios no pampeanos. (Véase Cuadro 3.1.5)

El periodo 1970-1980, en cambio, muestra transformaciones inéditas en la demografía nacional (Torrado, 1994):

- Se reduce el movimiento interprovincial: la población que reside en provincias distintas de las de origen pasan de representar el 24% de la población en 1970 a hacerlo en un 23% en 1980.



(Véase Cuadro 3.1.4)

- Aumenta la proporción de población residente de zonas extra-pampeanas (Véase Cuadro 3.1.4)
- Merma la migración rural-urbano: se desacelera el ritmo del crecimiento urbano, su tasa de crecimiento anual pasa del 24,8‰ 1960/70 al 22,2‰ en la década del 70, al tiempo que, disminuye la tasa de emigración, su tasa anual de decrecimiento pasa del 13,3‰ al 2,5 ‰ para los mismos periodos. (Véase Cuadro 3.1.5)
- En consecuencia las migraciones ya no son en su mayoría rural-urbano debido a la escasa población de zonas rurales; adquieren ahora un carácter urbano-urbano en un 54% e interprovincial, algunas provienen de conglomerados pequeños y otros de conglomerados intermedios o grandes, pero ya no se dirigen hacia el Gran Buenos Aires sino a localidades intermedias o grandes.
- El destino migratorio deja de ser el Gran Buenos Aires, su tasa de crecimiento anual (16,2‰) es muy inferior tanto a la de la población total (17,3‰) como a la de la población urbana (22,2‰). La reducción del porcentaje de población albergada en el GBA (que pasa del 36,1% en 1970 al 35,6% en 1980), evidencia el retorno desde el GBA hacia provincias de origen. (Véase Cuadro 3.1.5)
- En contraposición, los que ganan son los aglomerados intermedios del interior -principalmente capitales de provincia- que pasan, entre 1970 y 1980, de cuantificar 31 a 42 conglomerados y de absorber el 31% al 34,2% de la población total.

**Cuadro 3.1.4: Indicadores de las migraciones internas e internacionales y de la distribución espacial de la población. Total del país, 1947-1980**

Año	Porcentaje de la población en las categorías				Porcentaje de población en la región (a)					
	Nativo del lugar de Residencia	Migrante Interno	Inmigrante de País limítrofe	Inmigrante de otros países	GBA	Pampeana	Cuyo	Noroeste	Nordeste	Patagónica
1947	68	17	2	13	29,4	42,4	6,4	11,3	8,3	2,3
1960	68	19	2	11	33,6	37,9	6,7	11	8,1	2,6
1970	67	24	2	7	36,1	36,3	6,6	10,2	7,7	3
1980	70	23	3	4	35,6	35	6,7	11	8	3,7

**Fuente:** Torrado (1994: 77)

GBA: Capital Federal y 19 partidos de la Pcia. de Buenos Aires

Años	Población (miles)				Tasas de crecimiento anual intercensal (%) de la población				
	Total	Urbana	Rural	Disminución intercensal de la población rural	Población Urbana	Total País	Total Rural	Total Urbana	Total GBA
1947	15894	9886	6008		62,2%				
1960	20014	14410	5604	-404	72,0%	17,2	-5,6	28,4	28,6
1970	23364	18458	4906	-698	79,0%	15,5	-13,3	24,8	<b>22</b>
1980	27949	23198	4751	-155	83,0%	17,3	-2,5	22,2	<b>16,2</b>

**Fuente:** Torrado (1994: 78)  
(a) Población urbana es la que reside en aglomeraciones de 2.000 o más habitantes.

En consecuencia el Gran Buenos Aires en la década del 70, contrario a lo sucedido en periodos anteriores, sufre mermas en el total de población, reduce el crecimiento poblacional, su tasa de crecimiento poblacional asume valores muy inferiores a los exhibidos por el crecimiento poblacional total y urbano a pesar de que ellos también descienden, pierde atractivo como destino migratorio y llega a conseguir la emigración del 3% de la población antes absorbida.

### **1.5 Volumen y composición de la PEA**

La tasa de actividad (Cuadro 3.1.6) tanto si se estima como porcentaje de la población total o como porcentaje de la población potencialmente activa -de entre 15 y 64 años- muestra una tendencia decreciente a lo largo del periodo como consecuencia del predominio de ciertos factores frente a otros de sentido contrario y menor intensidad, concretamente, la reducción de la tasa de actividad generada por la contracción de la población en edad de trabajar y la disminución de la participación de los varones en edad de trabajar producto de aumento de años de escolarización y de la generalización del retiro por jubilación no pudo ser compensada con el creciente ingreso de la mujer de entre 15 y 50 al mercado de trabajo. La fuerza de trabajo se reduce, pasa del 39,4% al 35,7% de la población total; se feminiza debido al descenso de la relación de masculinidad que desciende de 402 a 264 hombres cada 100 mujeres entre 1947 y 1980 y se hace mas adulta, al respecto la edad mediana de las mujeres, por ejemplo, pasa de 20,8 a 32,2 años. (Torrado, 1994)

**Cuadro 3.1.6: PEA: Indicadores de evolución. Total País, 1974-1980**

Año	Volumen (miles)			Tasa anual de crecimiento intercensal			Porcentaje de la PEA sobre la Población			Rel. Masculinidad %	Edad Mediana		
	Total	Varo-nes	Muje-res	Total	Varo-nes	Muje-res	Total	de 14 años y más			Varo-nes	Muje-res	
								Total	Varo-nes				Muje-res
1947	6267	5033	1234				39,4	56,9	88,6	23,4	402	35,8	28,8
1960	7480	5827	1653	13,6	11,2	22,3	37,4	53,7	84,4	23,2	360	35,6	29,3
1970	8851	6623	2228	16,8	12,8	29,6	37,9	53,2	80,6	26,5	295	36,4	30,5
1980	9991	7250	2741	12,1	9	20,6	35,7	50,3	75	26,9	264	35,8	32,2

**Fuente:** Torrado (1994: 92)

Si distinguimos el comportamiento de la oferta laboral del Gran Buenos Aires respecto del conjunto nacional; observamos que su tasa de actividad supera los valores presentados para general del país a lo largo de todo el periodo y asume una tendencia decreciente -al igual que el conjunto nacional- pasando de tasas del 45,4% al 38,2% entre 1947 y 1980 y del 40,3% al 38,2% entre 1970-1980 (Cuadro 3.1.8). Por su parte, la tasa de crecimiento anual de la población potencialmente activa del Gran Buenos Aires exhibe una evolución decreciente, pasa del 19,6% en el periodo 1947-1960 al 11,3% en el periodo 1970-1980, y se sitúa por encima de la tasa nacional en el periodo 1947-1970 y por debajo en la década del 70 (Cuadro 3.1.7). Entonces, tanto la superioridad que exhibe la tasa de actividad del Gran Buenos Aires respecto a la nacional así como su decrecimiento puede entenderse, en parte, por el crecimiento más acelerado de la oferta demográfica del Gran Buenos Aires respecto del nacional.

**Cuadro 3.1.7: Tasa anual de crecimiento intercensal (%) de la Población Potencialmente Activa (PPA)**

	Total del país	GBA
1947-1960	14,9	19,6
1960-1970	15,2	17,3
1970-1980	14,3	11,3

**Fuente:** Torrado (1994: 91)

<b>Cuadro 3.1.8: Tasa de actividad. Total del País. 1947-1980</b>				
	<b>1947</b>	<b>1960</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>
<b>Total del país</b>	<b>39,4</b>	<b>37,6</b>	<b>37,9</b>	<b>35,8</b>
<b>Región Pampeana</b>	<b>42,8</b>	<b>38,9</b>	<b>39,4</b>	<b>37,3</b>
Capital Federal y Bs As	45,4	40	40,3	38,2
Córdoba	37,7	37,3	38	36
Santa Fe	41	37,1	37,4	35,4
Entre Ríos	32,6	34,6	35,6	32,4
La Pampa	39,6	39,6	41,3	38,9
<b>Región Cuyana</b>	<b>35,5</b>	<b>35,3</b>	<b>35,8</b>	<b>34,1</b>
Mendoza	36,7	36	36,5	35
San Juan	34,1	33,5	34,1	31,8
San Luís	33,1	35,4	36,1	34,1
<b>Región Noroeste</b>	<b>34,1</b>	<b>33</b>	<b>33,6</b>	<b>30,2</b>
Tucumán	34,7	32,9	34,2	31,4
Salta	37,1	35,1	33,3	30,9
Stgo. Del Estero	29,9	30,2	32,5	27,6
Jujuy	40,1	35,8	35,8	30,5
Catamarca	34	32,7	32,6	29,3
La Rioja	32,4	32,1	31,6	30,5
<b>Región Nordeste</b>	<b>34,3</b>	<b>32,8</b>	<b>33,2</b>	<b>31,3</b>
Corriente	32,2	32,2	33,3	29,7
Chaco	36,5	32,8	32,8	31,5
Misiones	35,4	34,3	34,1	33,3
Formosa	33,3	31,3	32,5	30,4
<b>Región Comahue</b>	<b>37,4</b>	<b>37</b>	<b>41,3</b>	<b>36,8</b>
Río Negro	38,5	37,8	39,5	37,3
Neuquén	35,6	35,5	44,7	36,1
<b>Región Patagónica</b>	<b>46,3</b>	<b>44,8</b>	<b>42,4</b>	<b>40,7</b>
Chubut	42,5	40,8	39,5	38,8
Santa Cruz	52,4	54,7	48,8	42,6
Tierra del fuego	60	50	43,8	51,9
<b>Fuente:</b> Torrado (1994: 94)				

Todo esto nos permite concluir que se observa en el general del país y más profundamente en el Gran Buenos Aires una gran contracción de la oferta de mano de obra explicada , entre otras cosas, por la reducción del porcentaje de personas en edad de trabajar debido al envejecimiento poblacional, la suspensión del flujo migratorio interno en dirección metropolitana, la emigración o vuelta al lugar de origen, las características de la migración internacional, ahora limítrofe no ultramarina, con destino inicial en provincias limítrofes distintas de la Capital Federal, las disminuciones del crecimiento

poblacional, vegetativo y migratorio.

## **2. DEMANDA DE EMPLEO**

### **2.1 Sector Industrial: volumen de producción y demanda de mano de obra en retroceso.**

Decíamos en el capítulo 2 que los objetivos de las políticas monetaristas implementadas por el gobierno militar traspasaban la esfera específicamente económica y se orientaban a lograr el disciplinamiento político e institucional de la clase obrera, para ello, buscaban dar por terminado el modelo industrial en tanto base económica funcional al desarrollo de tal clase.

El éxito de sus medidas, en este sentido, no fue menor. Por un lado, la apertura del mercado de bienes y capitales generó el cierre de numerosas pequeñas empresas industriales y, por otro lado, las industrias mantenidas se caracterizaron por detentar un talante de menor dinamismo e integración, la estructura manufacturera retrocede hacia las industrias procesadoras de materias primas de perfil capital intensivo<sup>7</sup>. En resumen el entramado industrial se transforma en una estructura con menor y escasa capacidad de absorción de mano de obra.

En efecto recuérdese que, tal como el Cuadro 2.3.2 permite verificar, la caída de la producción industrial del 10% en el periodo 1974-1983 genera una disminución del empleo en el sector del 34,3%, por lo que, no lo puede explicar de manera exhaustiva ya que el porcentaje de caída laboral la supera.

¿Qué otros elementos explican la reducción de la demanda de mano de obra del sector?

El aumento de la productividad laboral que, como se observa también en el Cuadro 2.3.2, asciende en el mismo periodo un 37,6% producto de la extensión de la jornada laboral (de un 6%) y la mayor intensidad de trabajo en dichas horas producto del disciplinamiento laboral.

Por otra parte, el Cuadro 3.2.1 permite observar que las tasas de crecimiento del PBI y de la ocupación arrojan, para la década del '70 y en ambos casos, valores inferiores a los que caracterizaron los anteriores modelos productivos. La tasa de crecimiento anual del producto pasa del 4,3% en 1960-1970 al 2,3% entre 1970-1980 y la del empleo decae del 1,7% al 1,2% en el mismo periodo evidenciando, de ese modo, la menor capacidad del modelo para incrementar la producción real y generar empleo.

Los importantes incrementos de productividad característicos del desarrollismo generados en el periodo 1960-1970 se explican por el incremento de la inversión directa extranjera y nacional. Ello no se repite en el periodo aperturista a causa de la redirección masiva de la inversión hacia el sector financiero.

---

<sup>7</sup> A pesar de esto Torrado (1994) asevera que el “modelo desarrollista”, como ella denomina al modelo sustitutivo de importaciones en su segunda etapa, ya se caracterizaba por generar ciertas expulsiones de mano de obra o, al menos, cierta disminución en la tasa de absorción de empleo por parte del sector industrial.

<b>Cuadro 3.2.1: Indicadores de la evolución del Producto, la Ocupación y la Productividad. Total del país, 1947-1980.</b>								
<b>Tasa anual de crecimiento intercensal (%)</b>								
<b>Producto (a)</b>			<b>Ocupación</b>			<b>Productividad</b>		
1947	1960	1970	1947	1960	1970	1947	1960	1970
1960	1970	1980	1960	1970	1980	1960	1970	1980
2,4	4,3	2,3	1,4	1,7	1,2	1,1	1,8	1,1
(a) Producto Bruto Interno a costo de factores								
<b>Fuente:</b> Torrado (1994:55)								

Por último, si circunscribimos la observación de la ocupación al ámbito urbano, es decir no agropecuario, también apreciamos que el ritmo de crecimiento de la misma es mucho más lenta que en décadas precedentes (Torrado, 1994). Lo mismo sucede con la tasa de crecimiento anual intercensal de la actividad urbana, el Cuadro 3.2.2 evidencia su descenso desde el 21,4% en el lapso 1960- 1970 al 15,6% en el periodo 1970-1980.

<b>Cuadro 3.2.2: Población Económicamente Activa, Total País. 1947-1980</b>							
	<b>Volumen absoluto</b>				<b>Tasa de crec. anual intercensal (%)</b>		
	<b>1947</b>	<b>1960</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>	<b>1947-1960</b>	<b>1960-1970</b>	<b>1970-1980</b>
Total	6267304	7479520	8851250	9990800	13,7	17,0	12,2
Agro	1646422	1457437	1411202	1306463	-9,3	-3,2	-7,7
Total No Agro (urbano)	4620882	6022083	7440048	8684337	20,6	21,4	15,6
<b>Fuente:</b> Torrado 1994, re estimaciones a partir de valores brindados por Torrado en Cuadro TEB-V del Anexo							

## 2.2 El Destino de la mano de obra expulsada

Entonces ¿Cuál fue el destino de esa mano de obra expulsada? Siguiendo a Basualdo (2006) encontramos dos respuestas a este interrogante. La primera -sostenida por el autor en cuestión- es el incremento del volumen de desocupados y la segunda –propuesta por Canitrot - es el incremento del volumen de trabajadores informales, entre ellos, los trabajadores autónomos. Veamos entonces los valores estadísticos de la época.

El Cuadro 3.2.3 muestra que los indicadores tradicionales de subutilización abierta de mano de obra como son las tasas de desempleo y subempleo horario visible, han considerablemente descendido durante el comienzo de la estrategia militar a pesar de la retracción económica de la época lo que nos indicaría a primera vista que las fuentes de trabajo lejos de escasear, han proliferado ¿Cómo se explica ello?

Cuadro 3.2.3: Gran Buenos Aires: indicadores de la evolución del empleo, 1963-1983											
Tasa de desempleo abierto (a)				Tasa de subempleo visible (b)				Tasa de ocupación (c)			
1963	8,8	1974	3,4	1963	*	1974	4,5	1963	*	1974	39,2
1964	6,9	1975	2,6	1964	*	1975	4,8	1964	*	1975	39,4
1965	5,3	1976	4,5	1965	*	1976	4,9	1965	*	1976	38,1
1966	5,5	1977	2,8	1966	*	1977	3,2	1966	*	1977	38,3
1967	6,4	1978	2,8	1967	*	1978	4,2	1967	*	1978	38,7
1968	4,9	1979	2,0	1968	*	1979	3,2	1968	*	1979	38,4
1969	4,3	1980	2,3	1969	*	1980	4,0	1969	*	1980	38,5
1970	4,9	1981	4,5	1970	5,9	1981	5,2	1970	*	1981	37,6
1971	6,0	1982	4,8	1971	5,5	1982	6,0	1971	*	1982	37,3
1972	6,6	1983	4,2	1972	5,9	1983	4,8	1972	*	1983	36,3
1973	5,8			1973	6,4			1973	*		

(a) Porcentaje de población desocupada en relación con la PEA.  
(b) Porcentaje de ocupados menos de 35 horas a la semana que desean trabajar más, en relación a la PEA.  
(c) Porcentaje de población ocupada en relación con la población total.  
**Fuente:** Años 1963-1969 Marshall (1978, 64); años 1970-1983 Beccaria y Orsatti (1985, 39 y 43), Ambos en base a Encuesta de Empleo y Desempleo y Encuesta Permanente de Hogares del INDEC.

La primera explicación que surge es la reducción de la oferta de mano de obra. Al respecto, Basualdo asevera que existe una intensa retracción de misma en el periodo bajo estudio debido a que gran parte trabajadores desocupados dejaron de buscar empleo al percibir que no lo iban a encontrar, asumieron de ese modo la categoría de desocupados desalentados. Ello repercute en la tasa de desempleo abierto con un efecto contrario al que pretende rescatar.

Frente a esto, Basualdo propone una solución metodológica, reemplazar en el denominador de la tasa de desempleo la PEA del año en estudio por la PEA del año 1975, es decir, fijar la PEA en un año y compararla con el número absoluto de desocupados de los sucesivos años en estudio. Esto permitiría ver la evolución el volumen absoluto de desocupados sin perjuicio del efecto de los desalentados. El Cuadro 3.2.4 y el Gráfico 3.2.1 muestran los datos de desocupación utilizando ambas medidas en cuestión, la tradicional y la propuesta por Basualdo, la primera permite concluir lo mismo que dijimos en puntos anteriores respecto del desempleo y la última evidencia que la desocupación absoluta aumenta a lo largo del año 1976 -del 3,8% para octubre de 1975 al 7,5% para el mismo mes de 1976- para, luego, lejos de descender, estabilizarse en valores cercanos al 6,2%.

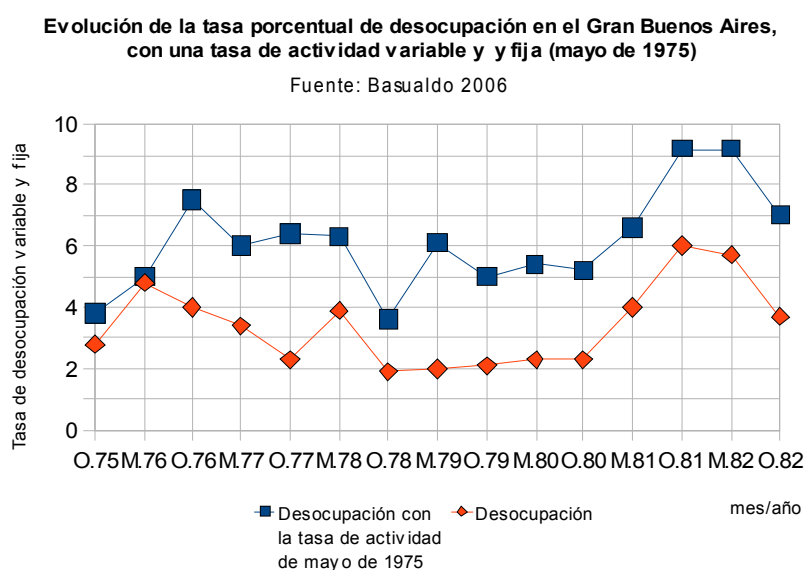
Esto demostraría, según explica Basualdo que, la mano de obra expulsada de la época tiene como destino la desocupación y no logra ningún otro tipo de inserción laboral a pesar de que las estadísticas tradicionales no permitan evidenciarlo.

**Cuadro 3.2.4: Evolución de la tasa porcentual de desocupación en el Gran Buenos Aires con una tasa de actividad variable y fija (mayo de 1975)**

Mes/Año	O.75	M.76	O.76	M.77	O.77	M.78	O.78	M.79	O.79	M.80	O.80	M.81	O.81	M.82	O.82
Desocupación con la tasa de actividad de mayo de 1975	3,8	5	7,5	6	6,4	6,3	3,6	6,1	5	5,4	5,2	6,6	9,2	9,2	7
Desocupación	2,8	4,8	4	3,4	2,3	3,9	1,9	2	2,1	2,3	2,3	4	6	5,7	3,7

**Fuente:** Basualdo (2006: 122) sobre base INDEC

**Gráfico 3.2.1**



Susana Torrado también alerta en torno a la distorsión que generan las tasas de subutilización abierta a la hora de analizar el empleo del periodo bajo estudio. Al respecto, entiende que el descenso de estos indicadores se explica parcialmente -no totalmente como lo hace Basualdo- en el Gran Buenos Aires, por la retracción de la oferta **urbana** de mano de obra consecuencia del descenso de la migración interna hacia las grandes ciudades, la disminución de la inmigración limítrofe, el crecimiento de la emigración argentina y la reducción de la franja etaria en edad de trabajar efecto del envejecimiento poblacional y el incremento de desocupados desalentados.

Para Adolfo Canitrot (1983), por su parte, la expulsión de mano de obra industrial ocupada no se manifiesta en los valores que asume la tasa de desempleo porque los trabajadores excluidos se redireccionan hacia el sector informal. Ello se revela, por ejemplo, en el aumento del empleo autónomo que asciende del 18,5% al 23,5% entre 1975 y 1981. También en relación al trabajo autónomo, Torrado (1998 y 1994) señala que en la creación de empleo urbano se invierten de raíz las tendencias sostenidas en el pasado, en el lapso 1970-1980 el crecimiento anual del empleo autónomo más que duplica (27%) el crecimiento anual del empleo asalariado (11%) de modo que el empleo asalariado pierde al final del periodo 4 puntos porcentuales en la estructura del empleo urbano. Dentro



de la clase media por primera vez el estrato autónomo lidera el crecimiento y dentro de la obrera lo explica en su totalidad lo que significa, en tendencias de largo plazo, el detenimiento del proceso de asalarización de la clase media y la aceleración de la desasalarización de la clase obrera (Torrado, 1994-1998)

Para Torrado, además, la disminución de la demanda de trabajadores se tradujo tanto en la disminución de oferta de mano de obra por desaliento como en el incremento de ocupaciones de productividad prácticamente nulas (desempleo oculto).

### **3. ESTRUCTURA DEL EMPLEO**

#### **3.1 Heterogeneidad sectorial: Estructura sectorial del PBI, la ocupación, la productividad y la tasa de actividad.**

Este apartado nos permitirá observar los cambios estructurales en la composición sectorial del producto, la ocupación y la tasa de actividad laboral, las cuales revelan para el periodo 1970-1980 modificaciones inéditas respecto del periodo amplio 1945-1970 como la no disminución de la producción agraria, la reducción del producto industrial, el incremento de la producción terciaria y la profundización de las tendencias del modelo desarrollista de acumulación<sup>8</sup> en materia de ocupación, e.i. , la reducción del empleo en el ámbito agrario e industrial y su incremento el sector terciario y de la construcción, en otros términos, la progresiva pérdida de la capacidad de absorción laboral del sector industrial a manos del sector terciario y de la construcción. La pérdida del liderazgo industrial en el desarrollo económico global y el no surgimiento de otro motor dinamizador devienen en el empobrecimiento general manifestado en las reducidas tasas de crecimiento del producto, el empleo y la productividad y en el reflujo de los trabajadores hacia actividades de menor productividad como es el caso de la construcción.

Veamos ahora más concretamente las cifras

En términos generales observamos para el periodo 1970-1980 en el que se desarrolla el modelo de acumulación en estudio que (Cuadro 3.3.1) las tasas de crecimiento anual intercensal de producción , ocupación y productividad, respectivamente, del 2,3%; 1,2% y 1,1% fueron claramente inferiores a las exhibidas en periodos precedentes

En el caso del *sector agrario* a largo plazo, se observa (Cuadro 3.3.1) un claro retroceso de su participación en la generación del PBI y el empleo total, pasa de explicarlos respectivamente en un 20% y un 26,3% en 1945 a hacerlo en un 13% y un 13,1% en 1980 distinguiéndose de ese modo

---

<sup>8</sup> Evidenciadas por los resultados censales 1970-1980 en los cuadros que a continuación se exponen nos permitirán observar que el sector industrial pierde su capacidad de absorción de mano de obra desde modificaciones introducidas por Onganía y Vasena al modelo sustitutivo de importaciones, es decir, que modelo sustitutivo pierde capacidad de inclusión ya desde su segunda etapa. Estas tendencias se profundizan en etapa del último gobierno militar.

como el tradicional sector expulsor de mano de obra<sup>9</sup> con tasas de retiro de entre el 0,3% al 0,8% anual intercensal traducidas en una fuerte emigración rural-urbana en la segunda mitad del Siglo XX producto también de las nuevas fuente de trabajo urbanas, entre ellas, la industrial. Para el periodo que nos atañe (1970-1980), de manera inédita, la tasa de crecimiento de su producto no es muy inferior a la de la economía en general (2 % contra 2,3% anual), acompañado ello nuevamente con una fuerte contracción de su mano de obra ocupada (de un 0,8% anual), genera que la tasa de crecimiento de productividad del sector (2,7% anual) más que duplique la de la economía en su conjunto (1,1% anual).

Son entonces los *mercados de trabajo urbanos* los que se encargan, desde mediados de la década del '40, de absorber la fuerza de trabajo expulsada por el sector rural y sus incrementos. El Cuadro 3.3.2 permite observar que el porcentaje de la PEA que ellos albergan pasa, entre 1947 y 1980, de un 73,7% a un 86,9% mediante una tasa de crecimiento intercensal anual de entre 15,6% y 21,4% y niveles de absorción de incrementos de población activa de entre el 103,4% y 115,6%. La superioridad de estos valores respecto a los incrementos de actividad evidencian la incorporación a la oferta laboral urbana de la fuerza de trabajo agraria expulsada. ¿Que sucede en el periodo que nos interesa, 1970-1980? Se reduce la tasa de crecimiento anual intercensal de la oferta laboral urbana a un 15,6% explicada por los factores mencionados en el inciso anterior. Veamos ahora que sucedió al interior de este mercado, en la estructura sectorial urbana; en la industria, la construcción y el sector terciario.

El Cuadro 3.3.1 muestra que la *industria* en plazo amplio, 1945-1980, aumenta su importancia en la conformación del producto hasta 1970 -pasa de explicarlo en un 30,3% en 1947 a hacerlo en un 39,8% en 1970, para luego descender al 38,9% en 1980- y aumenta intensamente su importancia como fuente de trabajo hasta 1960 -pasa de explicarlas en un 23,9% en 1947 a un 26,9% en 1960- momento a partir del cual comienza a descender -hasta alcanzar solo el 22,7% de los ocupados-. Logra, así, su mayor productividad (5,4% anual) en el periodo 1960-1970, tal como era de esperarse, en la segunda etapa del modelo sustitutivo de importaciones. Para el periodo en cuestión, 1970-1980, la tasa de crecimiento del producto industrial es por primera vez inferior a la tasa de crecimiento general (2,1% contra 2,3%), también lo es su tasa de creación de empleo en relación a la del empleo en general (0,8% contra 1,2%) lo que deviene en un incremento de productividad del muy similar al general (1,3% anual para la industria y 1,1% anual para la economía en general).

Para el caso de la *construcción*, el Cuadro 3.3.1 muestra que para el general del periodo amplio 1947-1980 su volumen de producción no logra explicar más del 4,6% del PBI total y el volumen de empleo que alberga abarca entre el 4,8% y 10,7% de los ocupados -porcentaje en crecimiento desde 1947 hasta 1980- lo que le trae aparejado bajísimos niveles de productividad. En el periodo 1970-1980 el sector genera ocupación de refugio, de baja productividad, mientras el crecimiento de su producción intercensal es de solo el 1,2% anual, la cantidad de ocupados aumenta un 3,3%, en consecuencia, la

---

<sup>9</sup> Los mismas conclusiones obtenemos si observamos la evolución los valores de la Población Económicamente Activa del sector agrario y los que de ella se derivan en el Cuadro 3.3.2 y 3.3.3

productividad disminuye un 2,1% anual.

En consecuencia frente a las caídas del empleo industrial, la construcción se erige en una alternativa, de baja productividad, de refugio, pero que habilita posibilidades laborales.

La importancia del *sector terciario* en la conformación del PBI -según los datos expuestos también en el Cuadro 3.3.1- va en leve descenso desde 1947 a 1970 -pasa de explicar el 46,6% del PBI a hacerlo en solo el 42,4%- para, a partir de allí, comenzar a recuperarla -llega al 44% en 1980-; en relación al empleo, su participación en la absorción va en continuo ascenso -pasa, entre 1947 y 1980, de explicar el 45 % de los puestos de trabajo a hacerlo en un 53,5%- . Su participación, cercana al 50% para todo el periodo amplio tanto en el caso del empleo como del producto, evidencia la relevancia del sector. Para el periodo que nos convoca, 1970-1980, el sector exhibe tasas de crecimiento anual de producción del 2,7%, de empleo del 1,6% y de productividad del 1,1%

El Cuadro 3.3.2 y 3.3.4 nos permiten observar, respectivamente, el comportamiento general de la *PEA terciaria y su desagregación*. Por un lado, en términos generales encontramos que su crecimiento intercensal sigue el mismo sentido que el total de actividad pero evoluciona a tasas superiores, es el principal agente de absorción de los incrementos de actividad ya que entre el 60,2% y el 67,4% de ellos lo tienen como destino y explica entre un 45% y 53,5% del total de actividad en el total del periodo y, por otro lado, si se diferencia al interior del sector se observa en el Cuadro 3.3.4 que tanto el avance inicial como la aceleración y la desaceleración final del crecimiento del sector se explican por las fluctuaciones de sus distintos componentes. Su crecimiento entre 1947-1960 proviene del avance de actividades propias total o parcialmente del ejido público tales como el transporte, la administración pública y defensa, las comunicaciones y los servicios sociales comunales; entre 1960-1970 se entiende su aceleración fundamentalmente por el crecimiento de las actividades privadas tales como el comercio, los servicios personales y de los hogares, restaurantes y hoteles, los establecimientos financieros y seguros, los servicios prestados a las empresas y bienes inmuebles; -aunque las actividades públicas también se incrementan lo hacen a un ritmo inferior-, finalmente durante el periodo 1970-1980, la pérdida de dinamismo se explica por la retracción de las actividades total o parcialmente públicas como las pertenecientes a la Administración Pública y Defensa, el Transporte y Almacenamiento y las Comunicaciones, paralelamente, crecen los Servicios Sociales Comunales- rama en proceso de privatización-, el comercio, los Establecimientos Financieros y Seguros y los Servicios Prestados a las Empresas y Bienes Inmuebles

**Cuadro 3.3.1: Indicadores de la evolución del Producto, la Ocupación y la Productividad por Grandes Ramas de Actividad. Total del país, 1947-1980.**

Grandes Ramas de Actividad	Producto (a)								Ocupación								Productividad		
	Tasa anual de crecimiento intercensal (%)			Composición					Tasa anual de crecimiento intercensal (%)			Composición					Tasa anual de crecimiento intercensal (%)		
	1947-1960	1960-1970	1970-1980	1947	1960	1970	1980	1947-1960	1960-1970	1970-1980	1947	1960	1970	1980	1947-1960	1960-1970	1970-1980		
TOTAL	2,4	4,3	2,3	100	100	100	100	1,4	1,7	1,2	100	100	100	100	1,1	1,8	1,1		
AGRO	0,9	2,1	2	20	16,5	13,2	13	-0,9	-0,3	-0,8	26,3	19,5	15,9	13,1	1,8	2,3	2,7		
INDUS	3,2	6,1	2,1	30,3	33,6	39,8	38,9	2,3	0,4	0,8	23,9	26,9	23,7	22,7	0,9	5,4	1,3		
CONST	3,2	6,1	1,2	3,5	3,9	4,6	4,1	3,1	5	3,3	4,8	6,1	8,6	10,7	0	0,7	-2,1		
TERC	2,4	3,5	2,7	46,2	46	42,4	44	1,8	2,5	1,6	45	47,5	51,7	53,5	0,6	0,8	1,1		

(a) Producto Bruto Interno a costo de factores  
Fuente: (Torrado,1994:55)

**Cuadro 3.3.2: PEA según Grandes Ramas de Actividad .Total País. 1947-1980**

	Volumen absoluto				Tasa de crec. anual intercensal (%o)			Absorción del crecim intercensal (%)			Distribución			
	1947	1960	1970	1980	1947-1960	1960-1970	1970-1980	1947-1960	1960-1970	1970-1980	1947	1960	1970	1980
Total	6267304	7479520	8851250	9990800	13,7	17,0	12,2	100	100	100	100	100	100	100
Agro	1646422	1457437	1411202	1306463	-9,3	-3,2	-7,7	-15,6	-3,4	-9,2	26,3	19,5	15,9	13,1
Tot No Agro	4620882	6022083	7440048	8684337	20,6	21,4	15,6	115,6	103,4	109,3	73,7	80,5	84	86,9
Indust	1497450	2014002	2094556	2269512	23,1	3,9	8,1	42,6	5,9	15,4	23,9	26,9	23,7	22,7
Constr	303696	458818	765573	1067215	32,2	52,5	33,8	12,8	22,4	26,5	4,8	6,1	8,6	10,7
Terciar	2819736	3549263	4579919	5347610	17,9	25,8	15,6	60,2	75,1	67,4	45,0	47,5	51,7	53,5

Fuente: Torrado 1994, Re estimaciones a partir de valores brindados por Torrado en Cuadro TEB-V del Anexo

**Cuadro 3.3.3: PEA No Agro según Grandes Ramas de Actividad. Total país, 1947-1980**

	Volumen absoluto				Tasa de crec. Anual intercensal (%o)			Absorción del Crecim intercensal (%)			Distribución			
	1947	1960	1970	1980	1947-1960	1960-1970	1970-1980	1947-1960	1960-1970	1970-1980	1947	1960	1970	1980
Total No Agro	4620882	6022083	7440048	8684337	20,6	21,4	15,6	100	100	100	100	100	100	100
Industria	1497450	2014002	2094556	2269512	23,1	3,9	8,1	36,9	5,7	14,1	32,4	33,4	28,2	26,1
Const	303696	458818	765573	1067215	32,2	52,5	33,8	11,1	21,6	24,2	6,6	7,6	10,3	12,3
Terciario	2819736	3549263	4579919	5347610	17,9	25,8	15,6	52,1	72,7	61,7	61,0	58,9	61,6	61,6

Fuente: Torrado 1994, Re estimaciones a partir de valores brindados por Torrado en Cuadros TEB-V del Anexo

**Cuadro 3.3.4: PEA Terciaria según Ramas de Actividad .Total país, 1947-1980**

	Volumen absoluto				Tasa de crec. Anual intercensal (%)			Absorción del Crecim intercensal (%)			Distribución			
	1947	1960	1970	1980	1947-1960	1960-1970	1970-1980	1947-1960	1960-1970	1970-1980	1947	1960	1970	1980
Terc Total	2819736	3549263	4579919	5347610	17,9	25,8	15,6	52,1	72,7	61,7	100	100	100	100
Com	804099	928277	1246945	1650459	11,1	30,0	28,4	8,9	22,5	32,4	28,5	26,2	27,2	30,9
SPH	699897	786174	1068173	1200211	9,0	31,1	11,7	6,2	19,9	10,6	24,8	22,2	23,3	22,4
Tran	375189	517839	505463	406581	25,1	-2,4	-21,5	10,2	-0,9	-8,0	13,3	14,6	11,0	7,6
Adm	348780	503221	683514	576000	28,6	31,1	-17,0	11,0	12,7	-8,6	12,4	14,2	14,9	10,8
sesoc	398157	491823	650216	902804	16,4	28,3	33,4	6,7	11,2	20,3	14,1	13,9	14,2	16,9
Com	29159	87291	97194	93904	88,0	10,8	-3,4	4,2	0,7	-0,3	1,0	2,5	2,1	1,8
finan	51559	91639	140433	219232	45,2	43,6	45,5	2,9	3,4	6,3	1,8	2,6	3,1	4,1
semb	75982	87345	126972	218113	10,8	38,1	55,6	0,8	2,8	7,3	2,7	2,5	2,8	4,1
espar	36914	55653	61007	80306	32,1	9,2	27,9	1,3	0,4	1,6	1,3	1,6	1,3	1,5

**Fuente:** Torrado 1994, Re estimaciones a partir de valores brindados por Torrado en Cuadros TEB-V del Anexo  
Com: Comercio, SPHOG: Servicios Personales y de los Hogares y restaurantes y hoteles, Tran: Transporte y Almacenamiento, Adm: Administración pública y Defensa, Sesoc : Servicio sociales Comunales, Com: Comunicaciones, Finan: Establecimientos Financieros y Seguros, Semb: Servicios Prestados a las Empresas y Bienes Inmuebles, Espar: Diversión y esparcimiento

Un análisis sectorial del empleo a partir de datos brindados por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) para los años 1974, 1980, 1981, 1982 y 1985 para el Gran Buenos Aires (Cuadro 3.3.5) permiten observar más de cerca y de manera más delimitada los cambios del periodo 1974-1982: Evidencia, para dichos años, la caída de la participación de la ocupación manufacturera en la ocupación total y el avance de la construcción, la producción primaria y los servicios. Tal evolución de la estructura ocupacional refleja los cambios acaecidos en la estructura productiva en su conjunto, los primeros efectos del abandono del modelo sustitutivo de importaciones y el conjunto de políticas económicas desarrolladas.

<b>Cuadro 3.3.5: Estructura Sectorial del Empleo: Gran Buenos Aires 1974-1985</b>						
	<b>1974</b>	<b>1980</b>	<b>1981</b>	<b>1982</b>	<b>1985</b>	<b>Cambio porcentual en la participación 1974-1982</b>
Actividades primarias	0,25%	0,17%	0,26%	0,37%	0,33%	46,83%
Alimentos, bebidas y tabaco	4,47%	3,26%	3,62%	3,78%	3,51%	-15,30%
Textiles, confecciones y calzado	11,88%	8,13%	7,56%	6,69%	8,14%	-43,69%
Productos químicos y de la refinación de petróleo y combustible nuclear.	4,17%	3,82%	3,57%	2,51%	3,06%	-39,95%
Productos metálicos, maquinarias y equipos	10,97%	9,28%	8,74%	8,26%	6,30%	-24,68%
Otras industrias manufactureras	8,45%	6,66%	5,76%	5,84%	5,06%	-30,92%
Suministro de electricidad, gas y agua	0,95%	1,03%	0,98%	0,21%	0,16%	-77,63%
Construcción	9,40%	10,09%	9,41%	9,51%	6,88%	1,19%
Comercio al por mayor	2,90%	2,33%	4,52%	4,88%	3,61%	68,11%
Comercio al por menor	10,27%	14,35%	12,72%	12,18%	13,06%	18,59%
Restaurantes y hoteles	2,14%	2,30%	2,11%	2,21%	1,94%	3,42%
Transporte	5,08%	4,73%	4,93%	5,28%	5,79%	3,83%
Servicios conexos del transporte y comunicaciones	1,67%	1,52%	1,41%	0,83%	1,43%	-50,61%
Intermediación financiera	1,50%	2,47%	2,31%	1,81%	1,59%	20,54%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	2,86%	4,14%	4,42%	6,00%	6,20%	109,75%
Administración pública y defensa	3,41%	3,72%	3,73%	4,00%	3,98%	17,25%
Enseñanza	2,92%	4,75%	4,47%	4,80%	5,24%	64,16%
Servicios sociales y de salud	2,44%	3,53%	3,70%	3,46%	4,04%	42,27%
Otras actividades de servicios comunitarios y sociales	2,56%	3,11%	3,80%	2,59%	3,77%	0,89%
Servicios de reparación	2,31%	2,57%	2,75%	3,12%	3,12%	35,09%
Hogares privados con servicio doméstico	8,13%	6,76%	7,17%	8,72%	8,20%	7,17%
Otros servicios personales	1,25%	1,30%	2,06%	2,96%	4,57%	136,77%
Total de ocupados	100%	100%	100%	100%	100%	
<b>Fuente:</b> Elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC						

### 3.2 Morfología social urbana: Asalariados versus autónomos

La composición social de la fuerza de trabajo se transforma de manera radical en el periodo 1970-1980, cambian de signo las tendencias seguidas tanto por el empleo autónomo como asalariado. El Cuadro 3.3.6 evidencia que, por un lado, no solo se detiene la tendencia bajista del porcentaje de autónomos en el empleo total sino que su participación crece en un 3,2% -pasa del 27,4% en 1970 al 30,6% en 1980- y que; por otro lado, como contraparte del proceso anterior y como elemento explicativo de aquel, se frena y cambia de signo el proceso de asalarización que se venía gestando precedentemente; concretamente para 1970-1980 el porcentaje de asalariados se reduce del 71,8% al

68,5%.<sup>10</sup>

<b>Año</b>	<b>1947</b>	<b>1960</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>
Autónomos de clase media y obrera	27,9	27,6	27,4	30,6
Asalariados de clase media y obrera	71,6	71,8	71,8	68,5
Clase “Alta”	0,5	0,6	0,8	0,9
Total	100	100	100	100

**Fuente:** (Torrado, 1994:404) a partir de datos del cuadro 15,1

Si analizamos la evolución *anual* de los tipos de empleo para el Gran Buenos Aires –tal como permiten hacerlo los datos expuestos en el Cuadro 3.3.7- encontramos que el gran cambio de participación del empleo cuentapropista y asalariado se da entre 1974 y 1980, a la vez que, los subsiguientes años simplemente mantienen la nueva tendencia de desasalarización y autonomización.. Eso evidencia al proceso militar y sus políticas como un punto de quiebre en la tradicional estructura laboral.

	<b>1974</b>	<b>1980</b>	<b>1981</b>	<b>1982</b>	<b>1985</b>
Patrón o empleador	4%	5%	6%	5%	4,21%
Trabajador por su cuenta	18%	23%	22%	24%	23,77%
Obrero o empleado	77%	71%	72%	70%	71,01%
Trabajador sin salario	1%	1%	1%	1%	1,01%
Total de Ocupados	100%	100%	100%	100%	100%

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de INDEC

Los datos expuestos en el Cuadro 3.3.8 muestran, para el periodo 1970-1980, el incremento del porcentaje de población de clase media explicado por la expansión de su estrato autónomo y asalariado y, también, la disminución del porcentaje de población de clase obrera explicado por el aumento de su estrato autónomo más que compensado por la reducción de su estrato asalariado. Mirado esto en el periodo largo -1945-1980- permite entender esta evolución como un *proceso de aceleramiento de la desasalarización obrera y el detenimiento de la asalarización de la clase media*. Obsérvese que entre 1970-1980 la expansión de la clase media favorece de manera predominante a su estrato autónomo -quien se presume con intensa presencia de empleo marginal-, mientras que el estrato asalariado crece menos que en las etapas precedentes y arroja mayor expansión en el segmento técnico-profesional de inferior crecimiento vegetativo y migratorio que el de los empleados y vendedores. (Torrado, 1994)

<sup>10</sup> “La tasa anual de crecimiento del empleo autónomo (27,4%) es casi dos veces y media superior a la del empleo asalariado (11,9%)” (Torrado, 1998: 52)

La clase obrera autónoma, por su parte, es el estrato de más rápido crecimiento. Todo esto implicaría en el periodo de estudio, incrementos del empleo precario y marginal.

<b>Cuadro 3.3.8: Fuerza de Trabajo "urbana": Distribución según clases y estratos sociales. Total del país, 1947-1980.</b>				
Clases y estratos sociales	1947	1960	1970	1980
PEA "URBANA" TOTAL	100	100	100	100
(miles)	(4.621)	(6.022)	(7440)	(8.684)
CLASE "ALTA"	0,5	0,6	0,8	0,9
CLASE MEDIA TOTAL	40,6	42,7	44,9	47,4
CLASE MEDIA AUTÓNOMA	14	14,3	11,8	12,5
—Industriales	2,5	2,8	1,2	1,3
—Comerciantes	7,6	7,4	7,7	8,4
—Resto	3,9	4,1	2,9	2,8
CLASE MEDÍA ASALARIADA	26,6	28,4	33,1	34,9
—Profesionales	1,9	1,8	2,3	3,4
—Técnicos	6,1	5,8	7,5	9,1
—Empleados administrativos	10,9	14,9	16,6	14,7
—Vendedores del comercio	7,7	5,9	6,7	7,7
CLASE OBRERA TOTAL	58,9	56,7	54,3	51,7
CLASE OBRERA AUTÓNOMA	13,9	13,3	15,6	18,1
—Artesanos de la manufactura	3,6	3,3	2,7	2,8
—Trabajadores de los servidos	1	1,8	3,8	3,8
—Trabajadores de la construcción	0,5	1,1	1,9	4,5
—Empleados domésticos	8,8	7,1	7,2	7
CLASE OBRERA ASALARIADA	45	43,4	38,7	33,6
--Obreros de la industria	22,6	21,1	16,5	15
—Obreros de la construcción	5,1	5,4	7	6,4
—Resto	17,13	16,9	15,2	12,2
<b>Fuente:</b> (Torrado, 1994:404)				

La clase media autónoma para 1980 se presume sobre estimada debido a que la aparición del fenómeno que Torrado denomina *empleo marginal* se presenta equivocadamente incluido en estimaciones de la clase media autónoma. Este suceso se caracteriza por el ingreso a partir de 1976 de un conjunto trabajadores cuentapropistas compuesto, respecto a años anteriores, de una mayor proporción de trabajadores secundarios -mujeres y no jefes-, de menor calificación, ocupados en el comercio, sin dotación de capital probada, con jornadas laborales de gran extensión e ingresos muy bajos. Podría afirmarse lo mismo en relación a la detección de peones cuentapropistas que prestan servicios personales en la vía pública y carecen de calificaciones mínimas.

La incorporación del empleo marginal en la clase media autónoma generaría en las estadísticas



presentadas del ciclo aperturista, es decir las de 1980, por un lado, la sobrestimación del crecimiento de la clase media total y la subestimación de su asalarización y, por otro lado, la sobrestimación de la disminución de la clase obrera y la subestimación de la intensidad de su desasalarización. Por tanto, el avance del cuentapropismo de clase media ya no indica expansión de la producción simple sino avance de empleo marginal (Torrado, 1994-1998).

Por otra parte, el progreso del cuentapropismo de clase obrera da cuenta de la intensa precarización de la relación salarial generada por el incremento de los asalariados ocultos en la rama de la construcción. La construcción acentúa en este periodo su función de receptáculo de mano de obra con escasísima calificación y educación formal, empeora su posición relativa hasta alcanzar los más bajos niveles en la escala salarial. La casi nula incorporación de personal asalariado en esta rama durante la década de 1970 no deja alternativas a la interpretación que entiende que debió incrementarse notablemente el empleo precario bajo la forma de asalariados ocultos (Torrado, 1994- 1998).

Esto coincide con la precarización del resto de las actividades económicas.

En resumen se evidencia para el periodo la interrupción y retroceso del proceso de asalarización, el incremento del porcentaje de población de clase media explicada por el incremento de su estrato autónomo que se sospecha, también, compuesto por empleo marginal con importante presencia de trabajadores secundarios -no jefes y mujeres-, de menor calificación, con jornadas laborales más extensas, empleados en el comercio y con baja dotación de capital y, finalmente, el intenso crecimiento del estrato autónomo obrero explicado por el incremento del empleo precario y marginal en la construcción. Rama que de producción que adopta la función de refugio de trabajadores de baja calificación, educación formal y salario.

### **3.3 Estructura laboral por calificación y tipo de tarea**

La estructura laboral por calificación y tipo de tarea (Cuadro 3.3.9) evidencia, por un lado, un retroceso en la participación de las tareas abocadas a la producción de 11,4 puntos porcentuales en la ocupación total vis a vis el avance de las tareas administrativas, de comercialización y de transporte que avanzan 4; 4,1 y 3,2 puntos porcentuales respectivamente y , por otro lado, la retracción de las tareas de carácter calificado y semi-calificado frente al avance de las demandantes de calificación profesional y/o ningún tipo de calificación. Esto evidencia la fuerte polarización de la estructura laboral.

Tareas	1974	1980	1981	1982	1985	Cambio en participación 1974-1982
Px, Auxil de Px y Repar de bs Calificación Profesional	0,6%	1,1%	0,7%	0,9%	0,9%	0,3%
Px,Auxiliar de Px y Reparación de bs Calificados	31,0%	23,9%	22,6%	24,1%	25,0%	-6,9%
Px,Auxiliar de Px y Reparación de bs Semicalicados	7,2%	6,8%	6,5%	3,6%	2,4%	-3,6%
Px,Auxiliar de Px y Reparación de bienes No Calificados	3,7%	1,9%	3,2%	2,5%	1,3%	-1,2%
<b>Total de tareas de producción</b>	<b>42,5%</b>	<b>33,7%</b>	<b>33,0%</b>	<b>31,1%</b>	<b>29,6%</b>	<b>-11,4%</b>
Administrativo-contables de Calificación Profesional	1,5%	2,0%	2,0%	1,5%	3,9%	0,0%
Administrativo-contables Calificados	5,5%	6,5%	6,8%	7,1%	9,6%	1,6%
Administrativo-contables Semicalicados	5,9%	9,6%	8,6%	8,1%	4,4%	2,2%
Administrativo-contables No Calificados	0,3%	0,4%	0,5%	0,5%	0,5%	0,2%
<b>Total de tareas administrativas</b>	<b>13,2%</b>	<b>18,5%</b>	<b>17,9%</b>	<b>17,2%</b>	<b>18,4%</b>	<b>4,0%</b>
Comercialización de Calificación Profesional	0,5%	0,3%	0,4%	0,3%	0,7%	-0,2%
Comercialización Calificados	3,5%	4,1%	4,3%	4,9%	8,0%	1,4%
Comercialización No Calificados	9,6%	12,0%	11,2%	12,5%	9,0%	2,9%
<b>Total de tareas de comercialización</b>	<b>13,6%</b>	<b>16,4%</b>	<b>15,9%</b>	<b>17,7%</b>	<b>17,7%</b>	<b>4,1%</b>
Transp, Vigilancia y Seguridad y Ss de Calif Profesional	2,0%	3,2%	3,5%	4,1%	4,0%	2,1%
Transp, Vigilancia y Seguridad y Servicios Calificados	11,9%	15,1%	13,4%	13,3%	13,7%	1,4%
Transporte, Vigilancia y Seguridad y Ss No Calificados	17,0%	13,1%	16,1%	16,7%	16,6%	-0,3%
<b>Total de tareas de transporte</b>	<b>30,9%</b>	<b>31,4%</b>	<b>33,0%</b>	<b>34,1%</b>	<b>34,3%</b>	<b>3,2%</b>
Total de ocupados	100%	100%	100%	100%	100%	
<b>Tareas agrupadas por requerimientos calificativos</b>						
<b>Calificación profesional</b>	4,60%	6,60%	6,60%	6,80%	9,50%	2,20%
<b>Calificación</b>	51,90%	49,60%	47,10%	49,40%	56,30%	-2,50%
<b>Semicalicación</b>	13,10%	16,40%	15,10%	11,70%	6,80%	-1,40%
<b>No calificados</b>	30,60%	27,40%	31,00%	32,20%	27,40%	1,60%

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

### 3. 4 Asalariados versus autónomos al interior de cada sector

El crecimiento de la creación de empleo urbano mostró una notable lentitud respecto al exhibido en etapas anteriores, en este contexto, el presente inciso muestra el transito de los trabajadores al interior de los sectores en las distintas categorías ocupacionales que ellos albergan.

El escaso empleo industrial creado no asume la categoría de asalariado como tradicionalmente lo hacía en la segunda etapa del modelo sustitutivo; se caracteriza, ahora, por la intensa desaceleración del crecimiento de empleo asalariado de la clase media en las plantas -empleo administrativo- y la expansión del cuentapropismo industrial de clase media y de clase obrera. Conjuntamente, esto consolida el retroceso del perfil ocupacional a fases hasta anteriores a 1945 (Torrado, 1994-1998).

La destrucción y escasa generación de empleo industrial redireccionan la fuerza de trabajo hacia otros sectores no agropecuarios:

Es destacable el papel de la construcción en esta etapa. Su crecimiento logra duplicar el exhibido por la fuerza de trabajo urbana y absorber un cuarto del crecimiento de esta; en su seno, sustituye su vieja tendencia de privilegiar la generación de empleo obrero asalariado por la masiva creación de empleo obrero cuentapropista (Torrado, 1994).

El sector terciario, a diferencia de etapas anteriores, incrementa ahora sus ramas de comercio, servicios financieros, servicios a empresas y servicios sociales y comunales pertenecientes al ámbito privado y retrotrae parcial o totalmente sus ramas públicas: comunicaciones, administración y transporte. La tercerización del periodo privilegia la generación de puestos de clase media asalariada tal como en modelos precedentes; pero, a diferencia de ellos, el crecimiento de la clase media autónoma, orientado mayoritariamente al comercio, es mucho más acelerado. Además, la reducción absoluta del número de obreros asalariados en el transporte más que compensada por el incremento de obreros cuentapropistas en servicios personales alcanza a absorber a grandes contingente de trabajadores recibidos con la consecuente cuenta-propiciación de la clase media y obrera. Finalmente, el auge especulativo del momento genera una burbuja expansiva y temporaria de clase media asalariada (Torrado, 1994).

En resumen, la estructura del empleo: a) por *sector* en el periodo 1970-1980 se caracteriza por albergar un sector industrial de reducida capacidad de generación de empleo -por debajo del nivel general- compensado por un sector de construcción constituido en ámbito de refugio de baja productividad y un sector terciario que, manteniendo su histórica tendencia ascendente en la absorción laboral, ya no crea empleo público como lo hacía en el periodo 1947-1960; sino que a partir de década del '60 a la vez que retrae este componente, acrecienta el privado; b) por *morfología social* evidencia para el periodo y el total del país la interrupción y retroceso en el proceso de asalarización de largo plazo, el crecimiento de clases medias sobreestimado por la inédita aparición en el escenario laboral del empleo marginal contabilizado al interior de su estrato autónomo y el incremento del estrato obrero autónomo por la presencia del empleo marginal y precario en sus filas; c) por *calificación y tipo de tarea*, manifiesta para el GBA entre 1974-1982 caída de las tareas de producción y polarización en la clasificación calificatoria; d) por *morfología al interior de cada sector*, se observa para el periodo 1970-1980 para el total del país, que la escasa creación de empleo industrial es cuentapropista, que la construcción reemplaza la creación del empleo asalariado por empleo autónomo y que dentro el sector terciario se destaca el crecimiento de la clase media autónoma dedicada al comercio y de la clase obrera dedicada a los servicios personales.

#### **4. CALIDAD DEL EMPLEO**

Siguiendo a Torrado definimos el “Proceso de reproducción de la fuerza de trabajo” como el mecanismo que asegura la oferta laboral y el sufragio de su costo de reproducción. El primer mecanismo fue desarrollado en el primer inciso de este capítulo, ahora se hace necesario el planteo y observación del segundo. Siguiendo nuevamente a Torrado (1994,1998) para establecer el eje de exposición y a partir de otros aportes, veremos lo sucedido con los elementos que explican la evolución del salario directo e indirecto para observar cómo o quienes han financiado el costo del mantenimiento y la reproducción de la mano de obra, la distribución del ingreso y el nivel de vida

##### **4.1 El salario directo: Evolución del salario real y de la participación del salario en el PBI**

El primer paquete de medidas de política económica abordadas por el ministro de economía Martínez de Hoz, decíamos en capítulos anteriores, consistió en un congelamiento salarial de tres meses acompañado, la eliminación del sistema de control de precios y devaluación monetaria. Estas últimas dispararon ferozmente la inflación; tal como era de esperarse en una economía concentrada, exportadora de materias primas, donde toda devaluación lo primero que genera es aumento de bienes salarios. La profunda licuación de salarios reales generada por tales medidas; se conjugó con modificaciones regresivas de la Ley de Contrato de Trabajo y suspensiones de convenciones colectivas de trabajo en materia salarial.

Veamos las repercusiones concretas de estas y del resto de las medidas implementadas por la junta militar en los niveles de salario real. El cuadro 3.4.1 nos permite observar que la disminución del salario real alcanza tal envergadura que su reducción alcanza para 1976 el orden del 36,8% respecto de sus valores de 1974-1975 y ni siquiera con la leve recuperación del periodo 1977-82 logra alcanzar los niveles salariales anteriores a la aplicación del modelo sustitutivo de importaciones en su primera etapa, mucho menos a los vigentes antes de 1975.

La participación de los asalariados en la apropiación del PBI –como también lo muestra el cuadro 3.4.1- desciende drásticamente desde el 44,1% del PBI en 1974-1975 al 27,9% en 1976; si bien logra un leve recupero en 1977-1982 para alcanzar el 31,4% de apropiación, ni de ese modo alcanza los valores históricos fluctuantes, desde mediados del siglo XX, entre el 39,2 % y el 44%. La situación no se revierte tampoco si se incluye en la participación de los asalariados la participación de su población pasiva jubilada tal como evidencian las estimaciones expuestas quinta columna de dicho cuadro.

**Cuadro 3.4.1: Indicadores de la evolución del salario directo e indirecto. 1940-1983**

Periodo	Remuneraciones reales asalariados (a) (1970=100)	Participación de los asalariados en el ingreso (b)			Relación entre la remuneración media y el producto medio del trabajo (c)	Gasto público social nacional y provincial por habitante a valores constantes (Base 1970=100}			
		Asalariados activos	Asalariados pasivos	Total asalariados		Total (d)	Salud (e)	Cultura Educación (f)	Vivienda (g)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
1940-42	60	*	*	*	0,6018	97(h)	106 (h)	92 (h)	20 (i)
1943-44	66	*	*	*	0,5597	111	143	91	18
1945-47	70	*	*	*	0,5311	98	128	81	44
1948-49	93	*	*•	*	0,596	110	146	88	42
1950-52	82	44,8	1,9	46,7	0,6207	113	131	103	12
1953-55	84	44	3,1	47,1	0,6182	101	129	86	47
1956-57	89	39,2	3,5	42,7	0,5573	147	130	73	19
1958	97	40,2	3,0	43,2	0,5614	114	132	105	8
1959-63	79	34,8	3,7	38,5	0,5014	92	98	92	61
1964-66	96	37,4	4,3	41,7	0,5346	92	89	95	57
1967-69	95	41,8	5,8	47,6	0,5809	100	102	102	67
1970	100	42,4	5,2	47,7	0,5934	100	100	100	100
1971-72	102	41,2	4,6	45,8	0,5756	102	102	102	98
1973	107	41,2	4,6	45,8	0,5777	103	5	101	142
1974-75	125	44,1	4,8	48,9	0,6273	134	133	113	219
1976	79	27,9	3,6	31,5	0,4135	158	200	117	179
1977-82	85	31,4(g)	5,0(g)	36,4	0,4877	131(j)	151 (j)	108(j)	160(j)

(a) Índices de las remuneraciones de los asalariados (sueldos y salarios) deflactadas por el índice de precios al consumidor, (b) PBI ajustado, (c) Esta medida expresa la relación entre los salarios medios y la productividad media de todas las ocupaciones de la economía. Se trata de un índice que neutraliza la influencia de la estructura ocupacional sobre la participación de los asalariados en el ingreso nacional (véase el texto), (d) Estimación que incluye el gasto nacional y el gasto provincial., (e) Deflactado por el índice de Salarios de la Administración Pública, (f) Deflactado por el índice del Costo del de la Construcción Nivel General – INDEC., (g) Período 1977-80. (h) Período 1941-42. (i) Año 1942, (j) Período 1977-80.

**Fuente:** Torrado (1994: 265-266) a partir de trabajos de Llach y Sánchez (1984), valores promedio para períodos en base a la serie anual 1940-1983 de estos autores.

Una muestra más contundente la da el Gráfico 2.4.1 presentado en el Capítulo 2 que recoge las estimaciones de la participación de los asalariados en el PBI efectuadas por Eduardo Basualdo (2006) y expuestas en el Cuadro 2.4.1 exhibido, también, en aquel Capítulo.

## 4.2 El salario indirecto

### 4.2.a El gasto social

El Cuadro 3.4.3 nos permite observar la profunda declinación del Gasto Social del Gobierno Nacional en educación, salud y vivienda en el periodo 1976-1979 tanto si se lo estima como porcentaje del PBI (del 0,9 %) o como porcentaje del presupuesto (del 15,4%) respecto del periodo 1967-1975 donde asume valores de entre el 2,4% y 2,5% en el primer caso y de entre el 19,4% y el 22,6% en el segundo.

También el cuadro 3.4.1 muestra la evolución del gasto en salud, educación y vivienda, pero en este caso en valores absolutos constantes abarca los correspondientes a los gobiernos nacionales y provinciales evidenciando para el lapso 1974-1982, también, una tendencia bajista.<sup>11</sup>

Si en la estimación del Gasto Social se incluyera también el gasto de las administraciones provinciales y municipales, la tendencia resultante sería la misma (Torrado, 1994)

Período	Porcentaje del Gasto Social en el	
	PBI a precios Corrientes (a)	Presupuesto Nacional
1967-1973	2,4	19,4
1974-1975	2,5	22,6
1976-1979	0,9	15,4

(a) Basado en datos de las leyes del presupuesto nacional y PBI a precios de mercado.  
**Fuente:** Torrado (1994: 279) extraído de Marshall en base a diversas fuentes.

Si se analiza, en lugar del gasto, la oferta efectiva de recursos sociales se observa que, en el largo plazo, tiende a mejorar hasta fines de la década del 50, comienza su deterioro a principios de los 60 y lo acentúa hasta 1975 por la insuficiencia del gasto en relación a las necesidades emergentes. El periodo 1976-1983, antes que una ruptura significa la agudización de dicha tendencia; los déficits de servicios fundamentales como la dotación y el equipamiento de hospitales y escuelas se agravan profundamente.

El principio de subsidiariedad del Estado y de descentralización de prestaciones desde Estado nacional hacia las jurisdicciones locales fueron los que guiaron la política social del último gobierno militar. En salud se buscó transferir al sector privado las prestaciones para trabajadores asalariados reservándose para el ejido público la asistencia de las poblaciones vulnerables, se incorporó un sistema de arancelamiento en los hospitales que exceptuaba solo a quienes certificaran su condición de pobreza. En vivienda, aquellas provistas por el Estado se limitaron en función del ingreso. En educación, se

<sup>11</sup> Nótese que el presupuesto se ejecuta al año siguiente de aprobado por tanto los cambios institucionales en el manifestados se deben observar con un año de posterioridad

generó insatisfacción que propiciara la salida hacia el sector privado. Las descentralizaciones de escuelas, hospitales y viviendas no siempre fueron acompañadas con los recursos suficientes. (Torrado, 1994)

El impacto redistributivo del gasto social Estatal vigente hasta 1970, se altera a partir de 1976 por la reducción del gasto público y el fuerte incremento de regresividad del sistema impositivo como consecuencia del incremento relativo de la tributación indirecta. (Torrado, 1994)

#### 4.2.b La seguridad social

##### El sistema previsional

El Cuadro 3.4.4 nos permite observar la composición interna absoluta y relativa del conjunto de aportantes al sistema previsional nacional en el periodo 1947-1980. Para el lapso de tiempo que nos atañe (1970-1980) arroja un crecimiento anual del total de perceptores del 17,5%, inferior a la de lapsos precedentes -20% para 1960-1970 y 19,3% para 1947-1960-, en su interior crece la tasa anual de sus perceptores pasivos -del 47,3% al 50,15%- y decrece la de sus activos - del 16,8 % al 12,1%- respecto del periodo anterior, dentro de estos últimos, la tasa de crecimiento de los no asalariados -29,2 %- es muy superior a la de los asalariados -4,2%- debido, por un lado, al bajo volumen inicial de los primeros ,y tal vez también, al crecimiento del empleo autónomo en detrimento del empleo asalariado, aunque los bajos ingresos del estrato en el periodo vuelven dudosa tal afirmación.

Categorías	Distribución (%)				TAC (%0)		
	1947	1960	1970	1980	1947- 1960	1960- 1970	1970- 1980
Total de perceptores	100	100	100	100	19,3	20	17,5
(miles)	(6.375)	(8.199)	(10.016)	(11.935)			
Activos	98,3	91,2	88,4	83,7	13,6	16,8	12,1
Asalariados	72,6	63,7	63,1	55,2	9,2	19	4,2
No Asalariados	25,7	27,5	25,3	28,5	24,5	11,5	29,2
Pasivos, Jubilados y pensionados	1,7	8,8	11,6	16,3	113,7	47,3	50,1
(miles)	(108)	(719)	(1.165)	(1.944)			

**Fuente:** Torrado (1994 :285) en base al Censo Nacional de Población

El financiamiento se va modificando a lo largo del periodo en cuestión. El aporte de los asalariados es del 11% entre 1958 y 1968, del 5% entre 1968 y 1975 y del 11% de 1976 en adelante; las contribuciones empresarias son del 15% de la nómina salarial para el lapso 1952-1980 y nulas para

1980-1984; el aporte estatal se establece en función de lo aportado por el asalariado entre 1980 y 1984 y los trabajadores autónomos aportan el 15% de sus ingresos salariales (Torrado, 1994). De modo que, mientras los empresarios contribuían entre 1954-1980 en el mayor porcentaje (15%), a partir de 1980 el gobierno militar los exime del aporte para comenzar a proveerlos él con recursos tributarios. Entre 1976 y 1984 financia dichas prestaciones con impuestos al consumo incrementando al máximo, de ese modo, la regresividad del sistema que, ahora, se financia con lo que pagan asalariados y quienes nunca gozaran de los beneficios de la seguridad social, los estratos más desfavorecidos.

El haber jubilatorio asciende en 1972 al 72% del haber promedio correspondiente al año 1950 con una leve mejora para los años posteriores a 1980 (Torrado, 1994)

### **Las obras sociales**

Se financia con aportes que realizan la patronal -de entre el 2% y el 4,5% de la nómina salarial- y los trabajadores -entre el 2% y el 3% del salario-.

La conducción estuvo en manos de los sindicatos desde 1970 hasta 1980, cuando el gobierno decide interrumpirla.

Su cobertura llega a alcanzar los 16 millones de afiliados en 1970, pero el efecto de las políticas monetarista en el empleo, esto es, la disminución del empleo asalariado, el incremento del empleo autónomo, precario y marginal, reducen la nómina de 8 millones en 1979 a 6 millones en 1983. La demanda de sus servicios se re orienta al sector público cuyas prestaciones ya están en franco retroceso.

### **Las asignaciones familiares**

Son financiadas por el aporte patronal -5% de la nómina salarial en 1957 y 12% desde 1970- .La redistribución interempresaria es controlada por la Caja de Subsidios Familiares.

El peso en el salario varía según el segmento laboral que se trate favoreciendo, de ese modo, a quienes detentan menores retribuciones; su importancia va en crecimiento hasta fines de la década del '60, para luego decaer hasta representar un monto despreciable del salario total en 1982 -en el caso de un obrero industrial igual al 3,7%.

#### ***4.2.c Efectos del sistema tributario***

El sistema tributario nacional es altamente regresivo a causa de la escasa participación en la estructura tributaria de los impuestos progresivos directos respecto de los ingresos personales y por la fuerte evasión fiscal.

Tal regresividad se profundiza con las modalidades de financiación de la seguridad social y los



recortes al gasto social orientado a salud, educación y vivienda antes mencionados.

### **4.3 Distribución del ingreso**

#### **4.3.a Distribución funcional del ingreso**

Con objeto de analizar lo sucedido en la distribución funcional del ingreso observamos a continuación la evolución de dos indicadores que manifiestan el grado de participación de los trabajadores en los incrementos de productividad: la participación de los salarios en la renta o producto total y la relación entre salario medio y productividad media. El último incorpora, además de la percepción de los ingresos de los asalariados, la de los no asalariados.

La participación de los asalariados en el PBI, exhibida las estimaciones presentes en el Cuadro 3.4.1 y 2.4.1, evidencia al periodo militar como un histórico punto de quiebre. La participación –que muestra el primer cuadro- decae al 27,9% en 1976 y solo se recupera al 31,4% en el lapso 1977 – 1982; en un contexto donde la serie histórica, que va desde mediados de siglo hasta 1975, exhibe valores superiores al 37,3% con media igual a 41%. Mientras tanto, las estimaciones de Basualdo -expuestas en el segundo cuadro- muestran que la participación desciende del 43% en 1975 al 30% en 1976 y al 25% en 1977 para, a partir de allí y hasta al menos 1989, no volver a pasar el 36% con promedio en dicho lapso igual a 29,38%. Si agregamos, a la participación de los asalariados en el PBI, el ingreso de los asalariados pasivos; los porcentajes mejoran para todo el periodo pero la tendencia continúa siendo la misma.

Según manifiestan los datos expuestos en el cuadro 3.4.1 la relación entre la remuneración media y el producto medio del trabajo siguen la misma tendencia que indicador antes descrito y muestran, de igual modo, la gran magnitud de la pérdida y el retroceso sufrido por los trabajadores. Sus valores descienden en 1976 y 1977-82 a 0,42 y 0,49, respectivamente, cuando los mismos desde 1940 y hasta 1975 fluctuaron entre 0,63 y 0,50 con promedio 0,58.

Para el caso industrial en el periodo 1974-1983, los datos expuestos en el Cuadro 2.3.2 permiten observar en el incremento de la relación productividad salarios, no solo que los beneficios de los aumentos de la productividad no fueron repartidos entre los trabajadores; sino que, además, dichos aumentos no se producen por efecto del incremento de la inversión productiva o la incorporación de nuevas tecnologías<sup>12</sup> sino mediante la mayor explotación de los trabajadores vía incrementos de las horas laborales y de la intensidad del trabajo.

---

<sup>12</sup> Escasa o nula para la época contrario a lo sucedido en segunda etapa del modelo sustitutivo.

### 4.3.b Distribución por niveles del ingreso

El cuadro 3.4.6 evidencia en el lapso 1975-1980, tanto para áreas urbanas como para el Gran Buenos Aires, el deterioro sufrido por la distribución del ingreso. Los valores del coeficiente de Gini pasan, en el Gran Buenos Aires, de 0,438 a 0,472 y, en las áreas urbanas seleccionadas, de 0,366 a 0,410 evidenciando, en la gran metrópolis, una mayor desigualdad para ambas fechas y un incremento similar en el periodo.

**Cuadro 3.4.6: Estimaciones de la distribución del ingreso personal y familiar en la Argentina, 1953-1980**

Percentiles de ingreso	Gran Buenos Aires (a)				Áreas urbanas (b)	
	1970	1974	1975	1980	1975	1980
1-10	1,9	1,9	1,8	1,7	2,0	2,2
11-20	3,4	3,1	2,9	2,5	3,7	3,7
21-30	4,5	4,1	3,9	3,5	5,1	4,6
31-40	5,5	5,5	5,5	4,8	6,3	5,5
41-50	6,8	6,7	6,5	5,9	7,5	6,5
51-60	8,2	7,6	7,6	7,2	9,0	7,7
61-70	9,7	9,8	9,8	9,3	10,6	9,0
71-80	11,9	11,4	11,5	11,5	12,4	11,9
81-90	15,5	15,9	16,0	16,3	15,7	16,1
91-100	32,6	34,0	34,5	37,3	27,7	32,8
Coefficiente de Gini	0,412	0,429	0,438	0,472	0,366	0,410

(a) Se refiere al ingreso de los hogares.

(b) Comprende el Gran Buenos Aires y diez conglomerados urbanos del interior del país. Se refiere al ingreso de perceptores individuales.

**Fuente:** Torrado (1994:295) extraído de Altimir que elaboró en base a su ajuste de los datos de la Encuesta de Empleo y Desempleo (1970), de la Encuesta Permanente de Hogares (1974, 1975 y 1980) y de CONADE-CEPAL (1965) para 1953, 1959 y 1961.

## 4.4 Otras variables que hacen al bienestar general...

### 4.4.a Educación

En materia de educación el Cuadro 3.4.7 muestra que, en el lapso 1975-1980, la tasa de escolarización primaria se estanca en el 107%, la secundaria levemente se incrementa del 54% al 56% y la superior universitaria decrece del 18,4% al 15,4%.

<b>Años</b>	<b>Primaria (a)</b>	<b>Secundaria (b)</b>	<b>Sup. o Univ. (c)</b>
1947	93,6	14,2	2,6
1950	96,0	20,6	2,9
1955	103,0	28,6	6,5
1960	98,9	31,1	7,5
1965	101,5	38,4	9,8
1970	106,6	44,3	10,4
1975	107,0	53,9	18,4
1980	107,5	55,9	15,4

(a) Calculado sobre población 6-12 años,  
(b) Calculado sobre población 13-17 años.  
(c) Calculado sobre población 18-24 años.  
**Fuente:** Torrado, (1994:304)

#### **4.4.b Extensión de la "pobreza crítica"**

El Cuadro 3.4.8 permite observar la magnitud del efecto de las políticas económicas aplicadas en la última dictadura militar en la difusión y masificación de la situación de pobreza en el Gran Buenos Aires. Entre 1974 y 1980, el porcentaje de hogares bajo la línea de pobreza se incrementa del 2,6 % al 7,5% y, entre 1980 a 1982, pega el gran salto cuantitativo alcanzando, para 1982, al cuarto de los hogares porteños (25,3%). Si se observan los valores de la población en dicha situación, la tendencia es la misma y los porcentajes son, para cada fecha, superiores.

Esto nos permite observar al periodo militar como el inicio de la extensión del fenómeno de la "pobreza crítica"; definida, por Torrado, como "la existencia de amplios segmentos sociales con ingresos insuficientes para garantizar satisfacciones elementales" (1998: 54-55)

<b>Años</b>	<b>Hogares</b>	<b>Población</b>
(b)	(c)	
1970	5,0	*
1974	2,6	3,2
1980	7,5	10,1
1982	25,3	28,0

(a) Definidos por nivel de ingresos  
(b) Por ciento de hogares "pobres" sobre el total de hogares del área.  
(c) Por ciento de población en hogares "pobres" sobre el total de la población del área.  
**Fuente:** Torrado (1994,:306) quien extrajo de , para 1970, Altimir (datos no totalmente comparables con los años posteriores) y de, para 1974, 1980 y 1982, INDEC

El Cuadro 3.4.9 nos muestra que el total de población con Necesidades Básica Insatisfechas para 1980 se distribuye del siguiente modo 12,1% en Clase Media, 62, 4% en Clase obrera y 25,5% en hogares de jefe inactivo. Si solo tomamos los hogares con jefe activo como total de hogares, observamos que la población con NBI en un 16% es de clase media y un 84% de clase obrera y que cerca de la mitad de la clase media con NBI es un PPA (Pequeño Propietario Autónomo), una categoría que incluye en 1980 a los trabajadores marginales -vendedores ambulantes- y minifundistas agrarios lindantes con la clase obrera. Por lo cual, la incidencia de la clase media en esta categoría es sobreestimada.

**Cuadro 3.4.9: Distribución de la población total en hogares NBI según clase social. Categoría socioocupacional y tamaño de la localidad. Total del país, 1980.**

Clase Social y CSO	Total país	Localidades de			
		Más de 50000 Habs.	10001 a 50000 Habs.	2000 a 10000 Habs.	Menos de 2000 Habs.
TOTAL POBLACIÓN NBI (miles)	100,0 (7.596)	50,5	11,0	8,5	30,0
JEFES ACTIVOS TOTAL	74,5	39,2	7,7	5,6	22,0
Clase "Alta"	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Clase Media Autónoma	4,9	2,4	0,4	0,3	1,8
PPE	0,5	0,3	0,0	0,0	0,2
PPA	4,4	2,1	0,4	0,3	1,6
Clase Media Asalariada	7,2	4,6	0,9	0,6	1,1
PROF (a)	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0
TECN	1,9	1,0	0,2	0,1	0,6
EAV	5,1	3,5	0,6	0,5	0,5
Clase Obrera Autónoma	11,9	5,7	1,0	0,7	4,5
Clase Obrera Asalariada	44,4	23,4	4,5	3,5	13,0
OCCAL	28,3	18,3	2,9	1,8	5,3
ONCAL	16,1	5,1	1,6	1,7	7,7
Trabajadores Marginales	6,1	3,1	0,9	0,5	1,6
JEFES INACTIVOS TOTAL	25,5	11,3	3,3	2,9	8,0

(a) Los PROF están incluidos en la Clase Media Asalariada cualquiera sea su Categoría de Ocupación.  
**Fuente:** Torrado (1994:309)

En resumen, el desarrollo de este inciso nos permitió entender, al periodo 1970-1980 en Argentina, como una etapa caracterizada por el desplazamiento, del sufragio del costo de reproducción de la mano de obra, desde el capital hacia el trabajo; manifestada en el descenso del salario directo e indirecto. El *salario directo* manifiesta su deterioro en los valores asumidos por el salario real, quien reduce sus valores un 36% en 1976 respecto de los asumidos en 1974-1975, y en la participación de los asalariados en el PBI, que desciende del 44,1% en 1974-1975 al 27,9% en 1976. En cuanto al *salario indirecto*: a) el gasto social sufre un franco retroceso: disminuye el financiamiento público de la educación, salud y vivienda en el periodo 1976-1979, se aplica el principio de subsidiariedad del Estado y se descentralizan las prestaciones desde Estado nacional hacia las jurisdicciones locales no

siempre en compañía de los recursos suficientes, b) la seguridad social también muestra el traspaso del financiamiento de la reproducción de la fuerza de trabajo del capital hacia el trabajo: la tasa de crecimiento de perceptores del sistema previsional fue inferior a la exhibida en los años anteriores; el Estado, a partir de 1980, exime a los empresarios de su aporte previsional – que había alcanzado su máximo del periodo 1954-1980- para comenzar a proveerlos él mismo con impuestos al consumo; la cobertura de las obras sociales baja, entre 1970 y 1983, de 16 a 6 millones de afiliados y las asignaciones familiares llegan a ser de un monto despreciable en 1982, c) el sistema tributario se ha vuelto profundamente regresivo por el peso que adquieren los impuestos indirectos y por las modificaciones introducidas en el gasto social y el sistema previsional.

Finalmente, el trascendental retroceso de la participación de los asalariados en el producto total y el incremento de la relación productividad salarios, manifiestan el claro retroceso del trabajo en la puja capital-trabajo y en la financiación de su reproducción, como también lo hacen, el deterioro de la distribución del ingreso y la extensión de la pobreza crítica evidenciando la pérdida generalizada de bienestar social.

## **5. CONCLUSIÓN**

El desarrollo del capítulo permitió dar cuenta de las oportunidades y condiciones laborales del periodo bajo estudio en el total del país, en general, y en el Gran Buenos Aires, en particular.

La fuerza de trabajo disponible muestra, para el periodo largo 1947-1980 en el total del país, una clara tendencia decreciente como consecuencia de la disminución de la población en edad de trabajar y de la disminución de la participación de los varones en edad de trabajar fruto, a su vez, del incremento de los años de escolarización y la generalización del retiro por jubilación no compensados por el creciente ingreso de la mujer de entre 15 y 50 años al mercado de trabajo. En resumen, la fuerza de trabajo disponible se reduce, se feminiza y se hace mas adulta.

En el Gran Buenos Aires, la tasa de actividad pasa del 40,3% al 38,2% entre 1970 y 1980 como consecuencia de, además de los factores que generaron el decrecimiento poblacional nacional de largo plazo, la suspensión del flujo migratorio interno en dirección metropolitana, e.i., el cambio de rumbo de la migración interna que abandona como destino las grandes metrópolis pampeanas para dirigirse a ciudades grandes extrapampeanas, la emigración o vuelta al lugar de origen, las características de la migración internacional ahora limítrofe no ultramarina con destino inicial en provincias limítrofes distintas de la Capital Federal, etc.

En relación a las oportunidades laborales o, en otros términos, la demanda de empleo ya veníamos adelantando y ahora ratificamos que, por una lado, las modificaciones y reducciones introducidas en el entramado industrial disminuyen su volumen de producción y, en mayor magnitud que aquella, su demanda de mano de obra y que, por otro lado, el destino de la mano de obra expulsada tiene muchas respuestas: para algunos es el desempleo oculto o el retiro del mercado laboral, para otros el incremento del trabajo autónomo, para otros la aparición de nuevas modalidades laborales: el empleo

marginal de baja productividad y el precario.

En cuanto a la composición del conjunto de ocupados, i.e., la heterogeneidad al interior del empleo: i) Su estructura sectorial nos muestra, en el periodo 1970-1980 para el total del país, que la capacidad de absorción de empleo de la industria a caído por debajo del nivel de absorción de la economía urbana en general, que la construcción actúa como lugar de refugio de la masa laboral excedente con tareas que arrojan, para el sector en su conjunto, baja productividad y que el sector terciario continúa creciendo, pero ya no gracias a su componente público en claro retroceso, sino al privado en ascenso desde la década anterior; ii) Su diferenciación social por categoría y estrato ocupacional muestra que el periodo 1970-1980 da por culminado el proceso de asalarización de largo plazo e inicia su retroceso, principalmente en el lapso 1974-1980 para el caso del GBA; aparecen en escena nuevas formas de empleo hasta ahora inéditas: el empleo marginal y el empleo precario; iii) Su clasificación por calificación y tipo de la tarea desempeñada manifiesta, para el GBA entre 1974-1982, la disminución de la participación de las tareas desempeñadas en producción en el total de tareas y el incremento de aquellas que exigen calificación profesional o bien ninguna calificación ; iv) si se observa, al interior de cada sector, su morfología social se concluye, para el periodo 1970-1980 para el total del país, que los escasos empleos creados en sector industrial son cuentapropistas, que la creación de empleo en construcción deja de ser asalariada para pasar a ser autónoma y que el incremento de la clase media autónoma en el comercio y de la clase obrera en los servicios personales son los elementos que se destacan en el empleo terciario.

La Calidad del Empleo, por su parte, va en claro retroceso en el periodo 1970-1980 en el país, el salario directo disminuye un 36% en 1976 respecto de 1974-1975, la participación de los asalariados se reduce entre 1974-1975 y 1976 del 44,1% al 27,9%; el gasto social nacional disminuye, se descentraliza sin que la descentralización de recursos que lo acompaña sea suficiente, se aplica el principio de subsidiariedad, empeoran y se reducen en consecuencia las prestaciones públicas de salud, educación, vivienda; el sistema previsional deja de recibir aportes patronales, el gobierno los reemplaza por aportes estatales provenientes de recursos impositivos; las obras sociales reducen su volumen de afiliación de 16 a 6 millones entre 1970 y 1983 y dejan de ser conducidas por los sindicatos, las asignaciones familiares se vuelven insignificantes, el sistema tributario intensifica su regresividad mediante el incremento de impuestos indirectos y las modificaciones introducidas en el gasto y la seguridad social. A través de estos mecanismos, el costo de reproducción y mantenimiento de la fuerza de trabajo deja, progresivamente, de ser financiada por el capital para ser costada por los propios trabajadores y por la población sin inserción laboral que debe, también, pagar impuestos indirectos al consumo.

La extensión de la pobreza crítica y el retroceso distributivo funcional y por deciles de ingreso manifiestan, de otro modo, el retroceso de las condiciones laborales y el retroceso del trabajo en la puja trabajo-capital

Esto nos permite terminar de comprender, en relación a lo planteado en el capítulo 2, al proceso de

reorganización nacional emprendido como un proceso, no solo de transformación económica, sino también política, institucional y social efectivizada mediante el disciplinamiento político y económico de la clase obrera, a través del desmantelamiento de sus derechos, condiciones de vida y posibilidades laborales que se evidencian en las transformaciones acaecidas en el mercado de trabajo como un todo. En este contexto ¿Qué respuesta da la fracción informal de dicho mercado? ¿Actúa como sector de refugio? ¿Se constituye otro de los elementos de avance del capital sobre el trabajo, de disciplinamiento obrero, de reducción de costos?

Esto trataremos de dilucidar en el capítulo siguiente, el cual, no nos permitirá afirmar acabadamente si se trata de un sector de refugio o un elemento reductor de costos planificado desde el capital, materia para lo cual se necesitaría una investigación de tipo más cualitativo, pero si nos permitirá observar su evolución o respuesta a los cambios acaecidos y su composición en materia de edad, género, ingreso, educación, horas de trabajo, tipo y calificación de tareas desarrolladas elementos, estos, que dan cuenta las condiciones de trabajo en el desarrolladas.

## **Capítulo 4: Evolución y composición del Sector Informal en el Gran Buenos Aires. 1974-1985**

### **Introducción**

El capítulo muestra el impacto provocado, en el segmento informal del mercado de trabajo, por el proceso de desindustrialización y las consiguientes pérdidas de trabajo industriales. Para ello, en primer lugar, explicita la metodología de captación utilizada en el proceso de estimación del sector informal, en segundo lugar, analiza la evolución seguida por el fenómeno de informalidad en su conjunto en base a tales estimaciones, en tercer lugar, analiza la participación del sector en el empleo total en función de la edad, el género, las horas trabajadas, el ingreso, la educación, la rama de actividad, el carácter y calificación con objeto de, por último, dar cuenta del papel desempeñado por el sector informal, en el periodo 1974-1985 en el Gran Buenos Aires, ante el proceso desindustrializador de la época y las consiguientes pérdidas de puestos de trabajo provocadas.

### **1. SECTOR INFORMAL: ASPECTOS METODOLÓGICOS DE SU ESTIMACIÓN**

En función de, por una parte, las metodologías de captación del Sector Informal postuladas por las dos corrientes bajo estudio expuestas en el capítulo 1 y, por otra parte, de la base usuaria de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) relevada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC); se procedió a estimar el Sector Informal para el Gran Buenos Aires para los años del periodo en estudio en que la EPH fue relevada: 1974, 1980, 1981, 1982, 1985.<sup>1</sup>

Se analiza el Gran Buenos Aires y no la totalidad del país ya que se trata de los primeros años de relevamiento de la EPH cuando su extensión se limitaba a este conglomerado, por lo tanto, estudiaremos lo sucedido en el sector informal en esa limitación geográfica considerando que, a pesar de que las particularidades que lo diferencian del agregado nacional impiden la representatividad de este último; la observación del fenómeno, al interior de esos límites, es ilustrativo de lo sucedido en el país por su relevancia cuantitativa y porque permite evidenciar el efecto de las políticas económicas implementadas en el mercados laboral en general y en sector informal en particular.

Recuérdese que, de cada enfoque, se rescataron dos metodologías. En el caso estructuralista, se eligió una propuesta de estimación conjunta del sector informal y otra que diferencia, al interior del mismo, la

---

<sup>1</sup> Para el año 1984 también existe relevamiento; pero su base de datos no contiene la información necesaria para las estimaciones trabajadas.



burguesía y proletariado informal y; para el caso dualista, se optó una propuesta de medición tradicional y otra actualizada o moderna publicada en “Panorama Laboral 2006”.

A continuación expondremos un cuadro resumen de las propuestas metodológicas de cada corriente, las variables seleccionadas de la Base Usuaría EPH para la estimación del Sector y finalmente explicaremos como se han operacionalizado concretamente en el trabajo cada una de las variables sugeridas por los enfoques teóricos en función de la base de datos utilizada.

### **1.1 Propuestas metodológicas para la captación del Sector**

El siguiente cuadro resume las categorías que permiten la operacionalización de lo conceptualizado y entendido como “Sector Informal” desde cada una de las corrientes en las dos versiones propuestas por cada una de ellas.

#### **1.1. a *Enfoque estructuralista: Estimación Conjunta***

La corriente que encabeza Alejandro Portes entiende necesario diferenciar al interior del sector, por motivos ampliamente expuesto en el capítulo 1 y en los cuales ahora no nos detendremos, entre Burguesía y Proletariado Informal; pero, entendiendo que los relevamientos disponibles no siempre cuentan con las variables necesarias para ello, propone una estimación conjunta del sector donde incluye: empleadores de uno a cinco obreros, autónomos que no revisten el carácter de técnicos especializados o profesionales, trabajadores familiares no remunerados y empleados de microempresas. Considerando, estas últimas, aquellas cuyo tamaño no supera los cinco trabajadores.

#### **1.1. b *Enfoque estructuralista: Burguesía y Proletariado Informal***

Cuando la base lo permite, se hace necesario diferenciar proletariado y burguesía informal. Esta última, incluye técnicos y profesionales autónomos y empleadores de hasta cinco trabajadores; el proletariado informal abarca, por su parte, los trabajadores autónomos que no revisten el carácter de técnicos especializados o profesionales, los trabajadores domésticos, los trabajadores familiares no remunerados y los empleados con dependencia no contractual o carentes de cobertura social.

### **1.1. c *Enfoque de la economía dual: Metodología Tradicional***

Recordemos que, tal como decíamos en el capítulo 1, se percibe un cambio de mirada en torno al Sector Informal al interior de esta perspectiva; mientras que su interpretación tradicional lo entendía como un sector de baja productividad, refugio generado por la fuerza de trabajo excedente ante la incapacidad del sector formal para absorber la mano de obra disponible; su mirada actual se acerca a interpretaciones estructuralistas del fenómeno que lo consideran parte integrante de la estrategia reductora de costos del capital, en intensa relación con el sector formal, del que se constituye en insumo de bajo costo.

Esto hace que, la operacionalización necesaria para su captación, se haya modificado con el pasar de los años y que encontremos distintas formas de medición, desde esta misma perspectiva, a lo largo de los años: una tradicional y, otra, moderna o más actual.

La metodología tradicional, por su parte, incluye en el conjunto del sector a los empleadores de uno a cinco obreros, autónomos no técnicos especializados ni profesionales, trabajadores familiares no remunerados y empleados de microempresas. El empleo doméstico, se incluye también pero en categoría aparte.

### **1.1. d *Enfoque de la economía dual: Metodología Actual***

Incluye trabajadores en relación de dependencia no contractuales o carentes de cobertura social, trabajadores familiares no remunerados, trabajadores de empleo doméstico -pueden o no incluirse-; autónomos no técnicos especializados y no profesionales, en su totalidad o exclusivamente los no registrados; patrones o empleadores informales, considerados tales en función de que el tamaño de las unidades sea inferior a un nivel determinado de empleo o de que dichas unidades no estén registradas o no ocupen empleados registrados. Ya que, la base utilizada solo permite visualizar la cantidad de trabajadores ocupados y no permite conocer la existencia o inexistencia de registración, se rescata la primera condición en el cuadro resumen. También pueden, o no, incorporarse los profesionales o técnicos autónomos no registrados o inscriptos.

<b>Cuadro 4.1.1.Operacionalización del Sector Informal: El conjunto de categorías que lo integran desde la corriente dualista y estructuralista.</b>				
	Enfoque Estructuralista		Enfoque Dualista	
	Burguesía versus proletariado	Estimación Conjunta	Estimación Moderna	Estimación Tradicional
<b>Burguesía informal :</b>				
Técnicos y Profesionales autónomos	x	no	no	no
Profesionales o técnicos autónomos que no están registrados o inscriptos	no	no	Puede incluirse o no	no
Empleadores de 1 a 5 obreros	x	x	x	x
<b>Proletariado informal :</b>				
Autónomos, excepto técnicos especializados y profesionales	x	x	todos o los no registrados	x
Empleo domestico	x	no	puede o no incluirse	incluida en categoría aparte
Trabajo familiar no remunerado	x	x	x	x
Trabajadores en relación de dependencia no contractuales o carentes de cobertura social	x	no	x	no
empleados de microempresas (empresas con 5 o menos trabajadores)	no	x	no	x
Total				

## **1.2 Las variables y categorías extraídas de la Base Usuaría EPH-INDEC para la estimación del Sector Informal.**

A continuación se realiza un breve racconto de las variables utilizadas y las categorías de cada una; para luego mostrar la operacionalización concretamente empleada en el trabajo.

En primer lugar, se redujo la observación del fenómeno o condición del empleo al conjunto de ocupados. Se hizo necesario, entonces, identificar la condición de actividad como paso previo al rescate de la condición de formalidad o informalidad. Una de las variables utilizadas y sus categorías de respuestas fue:

*Estado de actividad:* Ocupado, Desocupado, Inactivos, Sin especificar

Luego se trabajó con los siguientes indicadores y categorías de respuesta:

*Categoría ocupacional:* Patrón o empleado, Trabajador por su cuenta, obrero o empleado, trabajador sin salario.

*Tamaño del establecimiento:* Una persona, de dos a cinco personas, de seis a veinticinco personas, de veintiséis a cien personas, de ciento uno a quinientas personas, de quinientas una y m-s personas, Nuevos Trabajadores, Ns Nc

*Beneficios Sociales:* Un solo beneficio y aguinaldo y vacaciones, combinaciones con indemnización, combinaciones sin indemnización, todos los beneficios, sin beneficios, Ns Nc

*Carácter y calificación (Tarea):* Tareas de Producción, Auxiliares de Producción y de Reparación de bienes de Calificación Profesional; Tareas de Producción, Auxiliares de Producción y de Reparación de bienes Calificados; Tareas de Producción, Auxiliares de Producción y de Reparación de bienes Semi-calificados; Tareas de Producción, Auxiliares de Producción y de Reparación de bienes No Calificados; Tareas Administrativo-contables de Calificación Profesional; Tareas Administrativo-contables Calificados; Tareas Administrativo-contables Semi-calificados; Tareas Administrativo-contables No Calificados; Tareas de Comercialización de Calificación Profesional; Tareas de Comercialización Calificados; Tareas de Comercialización No Calificados; Tareas de Transporte, de Vigilancia y Seguridad y de Servicios de Calificación Profesional; Tareas de Transporte, de Vigilancia y Seguridad y de Servicios Calificados; Tareas de Transporte, de Vigilancia y Seguridad y de Servicios No Calificados; Nuevos Trabajadores: Ns Nc

*Rama de actividad:* Actividades primarias; Alimentos, bebidas y tabaco; Textiles, confecciones y calzado; Productos químicos y de la refinación de petróleo y combustible nuclear; Productos metálicos, maquinarias y equipos; Otras industrias manufactureras; Suministro de electricidad, gas y agua; Construcción; Comercio al por mayor; Comercio al por menor; Restaurantes y hoteles; Transporte; Servicios conexos del transporte y comunicaciones; Intermediación financiera; Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler; Administración pública y defensa; Enseñanza; Servicios sociales y de salud; Otras actividades de servicios comunitarios y sociales; Servicios de reparación; Hogares privados con servicio doméstico; Otros servicios personales; Nuevos Trabajadores; Sin especificar

### 1.3 Operacionalización: variable por variable...

A continuación se describe la adaptación de cada una de las variables propuestas en las operacionalizaciones teóricas realizadas por las dos corrientes bajo estudio del concepto Sector Informal a la base de datos utilizada.

*Técnicos y profesionales autónomos* para relevarla de la base de datos disponible (EPH) se cruza “categoría ocupacional” con “Carácter y calificación” lo que permite diferenciar, al interior de los autónomos, los que desempeñan tareas calificadas, de calificación profesional y administrativas del resto.<sup>2</sup>

*Profesionales o técnicos autónomos* que no están registrados o inscriptos, en razón de que esta información no es rescatada en el instrumento de recolección utilizado y el enfoque que la propone entiende que es no imprescindible e indistinta su incorporación a la estimación del sector informal (Panorama, 2006); esta no se incorpora en las estimaciones del presente trabajo.

*Empleadores de uno a cinco obreros*, en este caso se cruza “categoría ocupacional” con “tamaño del establecimiento” lo que permite separar, del total de patrones o empleadores, a aquellos que dirigen establecimientos de cinco o menos empleados.

*Autónomos, excepto técnicos especializados y profesionales*; se utiliza el mismo cruce empleado para rescatar la categoría *profesionales o técnicos autónomos*, solo que aquí se contabiliza el conjunto de los excluidos de la misma.

*Empleo domestico*, esta categoría aparece con la denominación de “Hogares privados con servicio doméstico” en la variable “*Rama de actividad*”. En cada uno de los cruces, anterior y posteriormente descriptos, se incorpora también el cruce con rama de actividad a fin de aislar la categoría “Hogares privados con servicio doméstico” y no contabilizarla por duplicado. Para el caso del enfoque dualista, a la hora de presentar las estimaciones del Sector Informal, se exhibirán estimaciones diferenciadas con la inclusión y exclusión del empleo doméstico con objeto de respetar su tradición y hacer comparables las estimaciones aquí obtenidas con las trabajadas en otras publicaciones de esta corriente.

<sup>2</sup> También fue posible el cruce de “categoría ocupacional” con “Máximo nivel (educativo) alcanzado” para rescatar a los profesionales y técnicos y diferenciarlos de los no técnicos y no profesionales; pero los valores obtenidos para cada año del periodo para el sector informal fueron en exceso elevados, similares a los que en la actualidad detentan otros países latinoamericanos donde la informalidad es visiblemente más elevada. Se entendió, entonces que no permitía observar la condición laboral sino la credencial académica detentada, por lo que, se reemplazo dicha modalidad con la aquí presentada. Se agradece la colaboración y asesoramiento del profesor José Itzigsohn en este punto.

*Trabajo familiar no remunerado*, es relevado como una de las “categoría(s) ocupacional(es)” en si misma y no necesita cruce con ninguna otra variable para identificarse.

*Trabajadores en relación de dependencia no contractuales o carentes de cobertura social*, para su estimación se cruzó “categoría ocupacional” con “Beneficios Sociales” y se incorporó dentro de esta categoría a los obreros o empleados sin beneficios, con un solo beneficio y aguinaldo y vacaciones o combinaciones sin indemnización. Esto porque se consideró que los trabajadores con cobertura de seguridad social y formalmente empleados perciben indemnización en caso de despido; el resto, puede gozar de ciertos beneficios otorgados por el empleador de manera informal. Por tanto, para la estimación de esta categoría -*Trabajadores en relación de dependencia no contractuales o carentes de cobertura social*- se tomaron todas la categorías de la variable “Beneficios Sociales” que denotaran carencia de seguro indemnizatorio.

*Empleados de microempresas*, para esta categoría se cruzaron las variables “Categoría ocupacional” y “Tamaño del establecimiento” incorporando en sus filas a los trabajadores de empresas de cinco o menos empleados.

El Cuadro 4.1.2 que se presenta a continuación resume lo antedicho, es decir, la operacionalización implementada en el trabajo para la estimación del sector informal en función de las operacionalizaciones propuestas por las corrientes de estudio trabajadas y la base de datos utilizada, la Base Usuaría<sup>3</sup> de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) relevada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

---

<sup>3</sup> Disponible en [www.indec.gov.ar](http://www.indec.gov.ar)

<b>Cuadro 4.1.2. Operacionalización del Sector Informal aplicada: El conjunto de categorías implementadas para su estimación en función de la base de datos trabajada, la EPH.</b>				
	Enfoque Estructuralista		Enfoque Dualista	
	Burguesía versus proletariado	Estimación Conjunta	Estimación Moderna	Estimación Tradicional
<b>Burguesía informal :</b>				
Autónomos en tareas de calificación profesional, calificación, administrativas	x	no	no	no
Empleadores de uno a cinco obreros	x	x	x	x
<b>Proletariado informal :</b>				
Autónomos, excepto aquellos en tareas de calificación profesional, calificación y administrativas	x	x	todos o los no registrados	x
Empleo domestico	x	no	puede o no incluirse	incluida en categoría aparte
Trabajo familiar no remunerado	x	x	x	x
Trabajadores en relación de dependencia carentes de cobertura social o indemnización	x	no	x	no
Empleados de establecimientos con cinco o menos trabajadores	no	x	no	x
Total del sector informal				

## 2. SECTOR INFORMAL: EVOLUCIÓN GENERAL

En el Capítulo 2 observamos como las políticas económicas de corte monetarista afectaron la producción industrial y, en mayor magnitud, al empleo industrial que descienden, respectivamente, en un 9,6% y un 34,3% en el periodo 1974-1985.

Nos preguntábamos, como afectó esto al mercado de trabajo o qué respuesta dio el mismo a tan contundente giro. Basualdo postulaba, sustentado en estimaciones y metodologías de propias, que la desocupación absoluta había aumentado y que ello no se manifestaba en las estimaciones tradicionales del desempleo porque las mismas no captaban los desocupados desalentados, de manera que, toda la mano de obra expulsada del empleo industrial se habría dirigido a engrosar las filas del ejército de reserva.

Canitrot, por su parte, afirmaba que la mano de obra excluida se había reinsertado en el empleo autónomo. Finalmente, Torrado explicaba que, tras las tradicionales medidas de subutilización de mano de obra, operaron otros elementos que no permitieron observar lo sucedido. Tal es el caso, por una parte, de la reducción de la oferta laboral explicada por la disminución de la inmigración limítrofe, el crecimiento de

la emigración argentina, el aumento de desocupados desalentados y la reducción de la franja etaria en edad de trabajar como efecto del envejecimiento poblacional y, por otra parte, de los cambios en la estructura laboral en favor el empleo autónomo y en detrimento del empleo asalariado, la aparición de nuevas formas laborales y el incremento de actividades de productividad prácticamente nula.

El presente capítulo busca entender las respuestas del mercado del trabajo, más precisamente del Sector Informal, al proceso de desindustrialización y a la fuerte destrucción de empleo que el mismo acarrió observando lo sucedido en el Gran Buenos Aires en el periodo 1974-1985 mediante la ayuda de las interpretaciones, conceptualizaciones y metodologías de captación brindadas por los enfoques estudiados.

Para el caso del Gran Buenos Aires, tal como muestra el Cuadro 2.4.1, los relevamientos de la EPH-INDEC del periodo 1974-1982 evidencian que las fuentes laborales perdidas manifestadas en la tendencia bajista de la tasa de empleo –que se reduce del 39,28% en 1974 al 37,11% en 1982 y al 36,68% en 1985- no pueden ser compensadas por la contracción de la oferta de trabajo expresada en la tendencia bajista de la tasa de actividad –que pasa del 40,26% en 1974 al 38,66% en 1982 y al 38,53% en 1985-; por lo que, el desempleo y su indicador, la tasa de desempleo, se incrementan del 2,44% en 1974 al 3,19% en 1982 y al 5% en 1985.

Los valores del PBI expuestos también en el Cuadro 4.2.1 permiten entender el periodo como una etapa de estancamiento y fluctuación productiva

<b>Cuadro 4.2.1: Tasa de ocupación, desempleo y actividad. GBA 1974-1982</b>					
	<b>1974</b>	<b>1980</b>	<b>1981</b>	<b>1982</b>	<b>1985</b>
Tasa de empleo=Ocupados/PT	39,28%	38,56%	36,79%	37,11%	36,68%
Tasa de desempleo=Desocupados/PEA	2,44%	2,37%	5,16%	4,02%	4,81%
Tasa de desempleo(PEA fija 1974)=Desocupados/PEA 1974	2,44%	2,05%	4,33%	3,19%	5,00%
Tasa de Actividad=PEA/PT	40,26%	39,49%	38,79%	38,66%	38,53%
PBI real a precios de mercado (1970=100)	10.163	11.292	10.547	10.026	10.141
<b>Fuente:</b> Elaboración propia en base a la Base Usuaría. EPH-INDEC					

En relación a la composición del conjunto de ocupados; se observa, en el Cuadro 4.2.2 para el Gran Buenos Aires en base a los datos EPH-INDEC, una intensa caída de la participación de los trabajadores dependientes quienes pasan de representar en 1974 el 77% del total de ocupados a hacerlo en solo un 71% en 1980 para no regresar a los valores anteriores, al menos, durante el periodo. Dicho retroceso se produce vis a vis el incremento de la participación del trabajo autónomo en la composición del empleo total, que pasa de explicarlo en un 18% en 1974 a hacerlo en un 23% en 1980, también para mantenerse en estos valores en lo que resta del periodo.



<b>Cuadro 4.2.2 Composición del empleo total por categoría de ocupación. GBA 1974-1985</b>					
	<b>1974</b>	<b>1980</b>	<b>1981</b>	<b>1982</b>	<b>1985</b>
Patrón o empleador	4%	5%	6%	5%	4,21%
Trabajador por su cuenta	18%	23%	22%	24%	23,77%
Obrero o empleado	77%	71%	72%	70%	71,01%
Trabajador sin salario	1%	1%	1%	1%	1,01%
Total de Ocupados	100%	100%	100%	100%	100%
<b>Fuente:</b> Elaboración propia en base a datos de INDEC					

Por tanto los valores extraídos de la EPH-INDEC para el periodo 1974-1985 para el caso del Gran Buenos Aires nos permiten discrepar y coincidir con los autores antes consultados. Coincidimos con Torrado y Basualdo en entender que el desaliento provocado por las pérdidas de fuentes laborales redujeron la oferta laboral, al menos en el caso del Gran Buenos Aires y, con Torrado y Canitrot, en comprender que parte de esa mano de obra expulsada se reinsertó en actividades autónomas; pero discrepamos con los anteriores en lo sucedido con el desempleo abierto estimado de manera tradicional –al menos en sus tendencias-, a diferencia del resto de los autores, observamos que los elementos antes mencionados no pueden compensar ni evitar el incremento de la tasa de desempleo.

Observemos ahora lo sucedido en el sector laboral objeto de estudio, el sector informal visto desde las perspectivas que nos atañen. Veamos cómo ha reaccionado este sector al proceso de desindustrialización.

Los Cuadros 4.2.3 y 4.3.4 muestran la evolución seguida por el Sector informal para los años 1974, 1980, 1981, 1982 y 1985 respecto del Total de Ocupados y respecto de la Población Económicamente Activa<sup>4</sup>, respectivamente. En ambos casos, observamos una suba continua de la participación del sector en el periodo 1974-1982 para las estimaciones en las cuales los empleados informales se conciben como los que trabajan en empresas de cinco o menos empleados; pero si se toman aquellas estimaciones de informalidad que consideran tales a los trabajadores carentes de coberturas de la seguridad social -en nuestra operacionalización carentes de seguro indemnizatorio- se observa una tendencia mucho más fluctuante, como si la variable continua de ajuste para este periodo fuese la escapada hacia microempresas y empresas autónomas; talvez desde empresas de mayor tamaño, más integradas al sistema de producción nacional si se lo mira en el contexto de lo relatado en los capítulos anteriores. Veremos más adelante si se puede afirmar que provengan de estructuras productivas de mayor tamaño en abono a la tesis anterior, ahora observaremos los valores asumidos por el sector informal desde las distintas estimaciones y por cada uno de sus componentes.

Las estimaciones realizadas desde el Estructuralismo en su versión de estimación conjunta y desde la economía dual desde su versión tradicional sin contabilización del empleo doméstico - operacionalizaciones del sector que reúnen los mismos indicadores para su cálculo- muestran que el sector

<sup>4</sup> Se presentan las estimaciones del Sector Informal en base al Total de Ocupados y, también, al total de Población Económicamente Activa para facilitar la comparación otros trabajos y publicaciones.

ha incrementado su participación en el total de ocupados desde el 18,86% en 1974 al 23,58% en 1982; mientras que, en relación a la PEA, el incremento ha sido del 15,95% al 20,09% para el mismo periodo. En el caso de la estimación tradicional de la economía dual que incluye el empleo doméstico; el incremento producido entre 1974 y 1982 ha partido del 26,97% del total de ocupados para llegar al 32,20% de los mismos y del 22,80% del total de la PEA para alcanzar al 27,43% en 1982.

Decíamos que el sector no ha seguido un proceso tan lineal si se observa su comportamiento a través de las estimaciones que consideran empleados informales a los carentes de cobertura social, como es el caso de la estimación moderna de la economía dual y la estimación diferenciada de la postura estructuralista. Para el primer caso observamos que el sector, sin incorporar el empleo doméstico, fluctúa entre el 25,83% y el 33,27% del total de ocupados y entre el 22,02% y el 27,70% de la PEA en el periodo 1974-1982. La estimación diferenciada, por su parte, muestra también fuertes fluctuaciones antes que tendencias, tanto para la burguesía como para el proletariado informal; la primera oscila entre 11,85% y el 14,81% de los ocupados y el 10,02% y el 12,62% de la población activa, mientras que el proletariado lo hace entre el 29,74% y el 37,25% de los ocupados y el 5,35% y el 31,01% de la PEA.

<b>Cuadro 4.2.3 Sector Informal: Gran Buenos Aires 1974-1985 Expresado como porcentaje del total de ocupados</b>					
	<b>1974</b>	<b>1980</b>	<b>1981</b>	<b>1982</b>	<b>1885</b>
<b>Burguesía informal :</b>					
Técnicos y Profesionales autónomos	9,77%	11,81%	9,82%	11,36%	14,70%
Empleadores de 1 a 5 empleados	2,08%	2,75%	3,14%	3,45%	2,71%
<b>Proletariado informal</b>					
Autónomos, excepto técnicos especializados y profesionales	5,24%	6,47%	5,59%	6,14%	3,44%
Empleo doméstico	8,11%	6,66%	7,12%	8,62%	8,14%
Trabajo familiar no remunerado	1,12%	0,94%	0,61%	0,90%	0,99%
Trabajadores en relación de dependencia no contractuales o carentes de cobertura social	21,75%	15,67%	23,93%	20,45%	15,57%
Empleados de microempresas	10,42%	12,05%	13,14%	13,10%	12,45%
<b>SI: Estructuralismo estimación diferenciada</b>					
<b>Total de sector informal</b>	48,06%	44,30%	50,22%	50,91%	45,56%
<b>Burguesía informal</b>	11,85%	14,56%	12,96%	14,81%	17,41%
<b>Proletariado informal</b>	36,21%	29,74%	37,25%	36,10%	28,14%
<b>SI: Estructuralismo estimación conjunta</b>	18,86%	22,21%	22,48%	23,58%	19,60%
<b>SI s/ empleo doméstico: Economía dual : Panorama 2006</b>	30,19%	25,83%	33,27%	30,94%	22,72%
<b>SI c/ empleo doméstico: Economía dual : Panorama 2006</b>	38,29%	32,50%	40,39%	39,55%	30,86%
<b>SI s/ empleo doméstico: Economía dual : tradicional</b>	18,86%	22,21%	22,48%	23,58%	19,60%
<b>SI c/ empleo doméstico: Economía dual : tradicional</b>	26,97%	28,87%	29,60%	32,20%	27,74%
<b>Fuente:</b> Elaboración propia en base a datos extraídos de la base usuaria EPH -INDEC					

<b>Cuadro 4.2.4 Sector Informal: Gran Buenos Aires 1974-1985 Expresado como porcentaje del total de la PEA</b>					
	<b>1974</b>	<b>1980</b>	<b>1981</b>	<b>1982</b>	<b>1885</b>
<b>Burguesía informal :</b>					
Técnicos y Profesionales autónomos	8,26%	10,06%	8,18%	9,67%	12,41%
Empleadores de 1 a 5 empleados	1,76%	2,35%	2,61%	2,94%	2,29%
<b>Proletariado informal</b>					
Autónomos, excepto técnicos especializados y profesionales	4,43%	5,51%	4,65%	5,23%	2,91%
Empleo domestico	6,85%	5,68%	5,93%	7,34%	6,87%
Trabajo familiar no remunerado	0,94%	0,80%	0,51%	0,76%	0,84%
Trabajadores en relación de dependencia no contractuales o carentes de cobertura social	18,39%	13,35%	19,92%	17,42%	13,15%
Empleados de microempresas	8,81%	10,27%	10,94%	11,16%	10,52%
<b>SI: Estructuralismo estimación diferenciada</b>					
<b>Total de sector informal</b>	<b>40,64%</b>	<b>37,76%</b>	<b>41,80%</b>	<b>43,37%</b>	<b>38,47%</b>
<b>Burguesía informal (1):</b>	<b>10,02%</b>	<b>12,41%</b>	<b>10,79%</b>	<b>12,62%</b>	<b>14,71%</b>
<b>Proletariado informal(1)</b>	<b>30,62%</b>	<b>25,35%</b>	<b>31,01%</b>	<b>30,75%</b>	<b>23,77%</b>
<b>SI: Estructuralismo estimación conjunta</b>	<b>15,95%</b>	<b>18,93%</b>	<b>18,71%</b>	<b>20,09%</b>	<b>16,55%</b>
<b>SI s/ empleo doméstico: Economía dual : Panorama 2006</b>	<b>25,53%</b>	<b>22,02%</b>	<b>27,70%</b>	<b>26,35%</b>	<b>19,19%</b>
<b>SI c/ empleo doméstico: Economía dual : Panorama 2006</b>	<b>32,38%</b>	<b>27,70%</b>	<b>33,62%</b>	<b>33,69%</b>	<b>26,06%</b>
<b>SI s/ empleo doméstico: Economía dual : tradicional</b>	<b>15,95%</b>	<b>18,93%</b>	<b>18,71%</b>	<b>20,09%</b>	<b>16,55%</b>
<b>SI c/ empleo doméstico: Economía dual : tradicional</b>	<b>22,80%</b>	<b>24,61%</b>	<b>24,64%</b>	<b>27,43%</b>	<b>23,43%</b>
<b>Fuente:</b> Elaboración propia en base a datos extraídos de la base usuaria EPH -INDEC					

Antes de analizar lo sucedido en el periodo 1974-1982 en cada uno de los componentes del sector informal; debemos tener en cuenta que el tamaño reducido de la muestra puede llevar a altos grados de error. Una vez aclarado esto cabe, al menos, la observación de los datos.

En principio describiremos los componentes comunes a todas las metodologías de estimación:

Los *empleadores de uno a cinco obreros* han ido en claro aumento a lo largo del periodo, pasando de constituir en 1974 el 2,08% del total de los ocupados a hacerlo en un 3,45% en 1982 y del 1,76% al 2,94% de la fuerza total de trabajo en el mismo lapso.

La participación de los *autónomos no técnicos especializados ni profesionales* -que en nuestra operacionalización recoge a los autónomos que no entran en la categorías de tareas de calificación, calificación profesional o administrativos- fluctúa en el total de ocupados del periodo 1974-1982 entre el 5,24% y el 6,47% y en el total de la población activa entre el 4,43% y el 5,23% con una tendencia claramente ascendente en ambos casos.

El peso del *trabajo familiar no remunerado* asume una tendencia decreciente en el periodo 1974-1981 y creciente en el periodo 1981-1985 que va desde el 1,12% al 0,61% del total del ocupados y del 0,94% al

0,51% de la PEA en el primer lapso y desde el 0,61% al 0,99% de la población ocupada y el 0,51% al 0,84% de la PEA en el segundo tramo de tiempo.

Entre los componentes no comunes encontramos que:

La participación del *empleo doméstico* tanto si se lo considera en función del total de ocupados como si se lo hace en función de la fuerza total de trabajo es bastante estable y asume valores que rondan entre el 6,66% y el 8,62% para el primer caso y entre el 5,68% y el 7,34% para el segundo.

Los *técnicos y profesionales autónomos* asumen una participación que ronda entre el 9,77% y el 11,36% del empleo total y entre el 8,26% y el 10,06% de la PEA en el periodo 1974-1982.

La participación *trabajadores en relación de dependencia carentes de cobertura social* asumen intensas fluctuaciones a lo largo del periodo 1974-1982, tanto en relación al empleo total como de la fuerza de trabajo; asumiendo valores de entre el 15,67% y el 23,93%, en el primer caso, y de entre el 13,35% y el 19,92%, en el segundo.

Por último, la relevancia adquirida por los *empleados de microempresas* va en crecimiento a la largo del periodo 1974-1985; ascendiendo, en el caso de los ocupados, del 10,42% al 13,10% y, en el caso de la población activa, del 8,81% al 11,16%.

Todo esto nos permite concluir que el ascenso observado en los indicadores de informalidad, resultantes de la aplicación de la metodología tradicional de la visión dualista como de la metodología de estimación conjunta de la visión estructuralista, se puede atribuir al ascenso en la participación del trabajo de trabajadores y patrones de establecimientos de cinco o menos empleados que son las dos variables que, junto con el empleo autónomo profesional y no profesional, muestran una clara tendencia creciente en el periodo 1974-1985.

En relación a lo relatado en capítulos anteriores, esto nos podría indicar que el ajuste; ante el cambio de modelo productivo, la caída del volumen de producción industrial y sus fuentes de trabajo; se produjo, en este periodo, mediante la huida de los trabajadores expulsados de medianas y pequeñas empresas industriales hacia empleos autónomos o la puesta en marcha de nuevos pequeños emprendimientos productivos no necesariamente pertenecientes al ámbito industrial. ¿Será, esto, exactamente así? Veamos que nos muestra la diferenciación del volumen y del crecimiento de la ocupación por tamaño de establecimiento en el que se encuentran trabajando.

<b>Cuadro 4.2.5: Ocupados clasificados por tamaño de establecimiento en el que trabajan</b>								
Tamaño del establecimiento (Cantidad de empleados)	Tasa de crecimiento del volumen de ocupación del periodo (porcentual)				Ocupados por tamaño en relación al empleo total			
	1974-80	1980- 81	1981-82	1982-85	1974	1980	1981	1982
Uno	-4%	-3%	2%	30%	22%	24%	24%	26%
De dos a cinco	1%	-3%	5%	21%	18%	21%	21%	23%
De seis a veinticinco	-14%	5%	-7%	21%	19%	19%	21%	20%
De veintiséis a cien	-3%	-3%	-11%	27%	14%	15%	16%	14%
De cientouno a quinientos	-15%	-20%	0%	48%	11%	11%	9%	9%
De quinientos una y m-s	-46%	-14%	-24%	62%	16%	10%	9%	7%
Total	-13%	-5%	-4%	30%	100%	100%	100%	100%

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de la Base Usuaría EPH-INDEC

Nos queda ver, en este aspecto, qué sucedió en el empleo agregado en función del tamaño de la empresa. Las tasas de crecimiento del volumen de empleo por tamaño muestran, en el Cuadro 4.2.5, que para el periodo 1974-1982 se asiste a fuertes pérdidas de fuentes laborales que afectan al general de los establecimientos independientemente de su tamaño; pero que, las mismas, alcanzan importantísima intensidad en los establecimientos de mayor tamaño -las tasas interperiódicas de decrecimiento de la ocupación de los establecimientos de entre 100 y 500 empleados y mayores a 500 llegan al 46% – a la vez que los menores de 25 empleados tienen, al menos, un periodo de levísimo crecimiento de entre el 1% y el 5%-. De lo que resulta una creciente participación en la absorción del empleo total por parte de los establecimientos de menos de cien empleados vis a vis el retroceso en la misma en los mayores al centenar.

Se observa un cambio en el mapa de la población ocupada en relación al tamaño de la empresa en que trabaja. Los datos expuestos en la segunda columna del Cuadro 4.2.5 muestran, también, como disminuye el porcentaje de trabajadores albergados en las empresas de más de cien empleados - del 16% al 7% en las empresas de más de quinientos empleados y del 11% al 9% en las de cien a quinientos en el lapso 1974-1982 para el GBA- y como aumenta el mismo en las de cinco o menos- del 22% al 26% en las de un obrero y del 18% al 23% en las de seis a veinticinco en el mismo tiempo y lugar-. Esto podría indicar, en el contexto teórico trabajado, que la mano de obra expulsada de las grandes empresas formales se alberga en el sector informal como actividad de refugio, tal como leería este fenómeno la mirada dualista o, también, se podría entender como un proceso de descentralización de grandes establecimientos donde empresas de gran talla tercerizan su producción para flexibilizar y abaratar el uso de mano de obra, logrando, de ese modo, evitar el pago de la seguridad social y eludir las normas legales, tal como lo interpretaría la corriente estructuralista.

Este último comportamiento no parece ser una práctica masivamente difundida y empleada por la fracción empresaria industrial para la reducción de costos en la Argentina de esos tiempos; al menos no aparece de ese modo en los estudios económicos y de comportamiento empresario consultados y desarrollados en el

capítulo 1. En el contexto histórico trabajado, la evolución de los datos parece explicarse, antes bien, por el proceso desindustrializador<sup>5</sup>, la transformación del entramado industrial hacia las etapas primarias de producción y hacia actividades capital intensivas con escasa capacidad de absorción de mano de obra y la reconversión de la actividad productiva en especulación financiera; todo lo cual, reduciría la mano de obra empleada en las grandes empresas –mayores de cien ocupados- donde la disminución de costos laborales parece efectivizarse mediante mayor extensión de la jornada de trabajo y mayor intensidad laboral. Con la consecuente huida de los trabajadores expulsados del entramado industrial al empleo autónomo e informal de subsistencia.

A continuación observaremos la composición por género, edad, ingreso, rama, calificación y carga horaria del sector que nos permita dar cuenta de los segmentos laborales más afectados por el fenómeno de informalidad.

### **3. SECTOR INFORMAL, SU PARTICIPACIÓN EN EL EMPLEO TOTAL EN FUNCIÓN DE LA EDAD, GÉNERO, HORAS DE TRABAJO, INGRESO, EDUCACIÓN, RAMA, CARÁCTER Y CALIFICACIÓN**

#### **3.1 Participación del sector por edad**

El Cuadro 4.3.1 muestra la participación del trabajo informal en cada una de las franjas etarias en relación al empleo total de cada una y evidencia que; para el general de los años bajo estudio, enfoques y estimaciones; el empleo informal ha tenido mayor peso entre el total de ocupados menores de 25 años y mayores de 55 años, es decir, el total de empleo de jóvenes y ancianos ha estado más fuertemente cargado de empleo informal que el total de trabajo los de adultos de entre 25 y 55 años.

En promedio en el periodo 1974-1985, la estimación conjunta del sector que propone el enfoque estructuralista y la estimación tradicional de la economía dual sin empleo doméstico muestran que solo el 20% de los puestos laborales de los trabajadores de entre 25 y 55 años son informales; mientras que esa suma escala al 28% entre los menores de 25 y al 23% entre los mayores de 55 años. Desde la estimación tradicional que incorpora el empleo doméstico, el porcentaje de adultos informales asciende al 28% , el de jóvenes al 35% y el de adultos al 32%; desde la estimación estructuralista conjunta, la franja adulta en informalidad asciende al 46%, la joven al 47% y la mayor al 56%; desde la dualista moderna que no incluye el empleo doméstico, los puestos de trabajo informales alcanzan al 25% de los adultos, al 36% de los jóvenes y al 31% de los mayores de 55 años,; valores que ascienden, respectivamente, al 34%, 43% y 38% si se incorpora el empleo domestico en dicha estimación.

---

<sup>5</sup> Llamamos así al proceso que no se dirige a terminar con la industria nacional en su conjunto, sino solo y exclusivamente a su fracción trabajo intensiva manteniendo y fortaleciendo otras áreas capital intensivas, poco integradoras, perteneciente a los primeros eslabones del proceso productivo.

En resumen, en promedio para el periodo 1974-1985, la informalidad laboral afecta a los trabajadores mayores de 55 años con mayor frecuencia que a los adultos y, a los jóvenes, en mayor intensidad que a ambos; sea, la misma, analizada desde cualquiera de las perspectivas aquí trabajadas.

Año	Franja etaria (en años)	Enfoque Estructuralista				Enfoque Economía dual				Total de ocupados
		Estimación Diferenciada			Estimación Conjunta	Estim. Moderna		Est. Tradicional		
		Total	Burguesía	Proletariado		s/empleo doméstico	c/empleo doméstico	s/empleo doméstico	c/empleo doméstico	
1974	Menor de 25	53,66%	2,71%	50,96%	22,69%	42,58%	51,40%	22,69%	31,50%	100%
	Entre 25 y 55	44,15%	13,36%	30,79%	16,54%	25,50%	33,18%	16,54%	24,21%	100%
	Mayor de 55	62,17%	25,78%	36,39%	26,02%	31,57%	40,72%	26,02%	35,18%	100%
1980	Menor de 25	42,97%	5,14%	37,83%	27,31%	32,69%	38,29%	27,31%	32,91%	100%
	Entre 25 y 55	43,17%	16,29%	26,88%	20,96%	23,55%	30,35%	20,96%	27,76%	100%
	Mayor de 55	54,18%	22,12%	32,05%	20,09%	26,86%	34,76%	20,09%	27,99%	100%
1988	Menor de 25	45,09%	4,97%	40,12%	28,57%	33,91%	40,37%	28,57%	35,03%	100%
	Entre 25 y 55	51,09%	14,30%	36,79%	20,31%	33,11%	40,69%	20,31%	27,89%	100%
	Mayor de 55	53,76%	19,59%	34,17%	24,60%	32,57%	38,04%	24,60%	30,07%	100%
1982	Menor de 25	47,66%	7,01%	40,65%	30,13%	32,47%	41,30%	30,13%	38,96%	100%
	Entre 25 y 55	50,55%	15,96%	34,58%	21,47%	30,21%	38,29%	21,47%	29,55%	100%
	Mayor de 55	59,11%	21,78%	37,33%	24,67%	32,89%	44,22%	24,67%	36,00%	100%
1985	Menor de 25	50,17%	7,01%	43,16%	29,48%	36,04%	44,16%	29,48%	37,60%	100%
	Entre 25 y 55	42,85%	18,81%	24,05%	17,12%	19,39%	27,05%	17,12%	24,77%	100%
	Mayor de 55	54,05%	24,96%	29,09%	19,01%	21,82%	32,73%	19,01%	29,92%	100%
promedio	Menor de 25	47,98%	5,34%	42,64%	27,58%	35,63%	43,20%	27,58%	35,15%	100%
	Entre 25 y 55	46,06%	15,75%	32,25%	19,81%	27,46%	34,33%	20,34%	28,18%	100%
	Mayor de 55	55,83%	22,53%	33,30%	22,47%	30,73%	38,39%	23,69%	32,23%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Base Usuaría EPH-INDEC

Al respecto, el Cuadro 4.3.2 permite observar que las diferencias entre el peso de los informales en los ocupados adultos y jóvenes y entre adultos y ancianos, en el caso de las estimaciones que consideran empleados informales a los carentes de cobertura social, se han ido reduciendo hasta 1981 para luego volver a aumentar. Esto podría leerse como una mayor expansión de la informalidad al conjunto de la franjas etarias; como una homogenización del fenómeno que ya no sólo afecta fuertemente a jóvenes y ancianos, sino al conjunto de los ocupados.

<b>Cuadro 4.3.2 Diferencias de participación del empleo informal en el total de empleo por edades del empleo de trabajadores adultos respecto de jóvenes y mayores GBA. 1974-1985</b>									
A ñ o	Distancia porcentual entre franja etaria.	Enfoque Estructuralista				Enfoque Economía dual			
		Estimación Diferenciada			Estima- ción Conjunta	Estim. Moderna		Est. Tradicional	
		Total	Burgue- sía	Proleta- riado		s/empleo domés- tico	c/empleo domés- tico	s/empleo domés- tico	c/empleo domés- tico
1974	adulto-joven	-9,51%	10,65%	-20,17%	-6,15%	-17,08%	-18,22%	-6,15%	-7,29%
	adulto-mayor	-18,02%	-12,42%	-5,60%	-9,48%	-6,07%	-7,54%	-9,48%	-10,97%
1980	adulto-joven	0,20%	11,15%	-10,95%	-6,35%	-9,14%	-7,94%	-6,35%	-5,15%
	adulto-mayor	-11,01%	-5,83%	-5,17%	0,87%	-3,31%	-4,41%	0,87%	-0,23%
1981	adulto-joven	6,00%	9,33%	-3,33%	-8,26%	-0,80%	0,32%	-8,26%	-7,14%
	adulto-mayor	-2,67%	-5,29%	2,62%	-4,29%	0,54%	2,65%	-4,29%	-2,18%
1982	adulto-joven	2,89%	8,95%	-6,07%	-8,66%	-2,26%	-3,01%	-8,66%	-9,41%
	adulto-mayor	-8,56%	-5,82%	-2,75%	-3,20%	-2,68%	-5,93%	-3,20%	-6,45%
1985	adulto-joven	-7,32%	11,80%	-19,11%	-12,36%	-16,65%	-17,11%	-12,36%	-12,83%
	adulto-mayor	-11,20%	-6,15%	-5,04%	-1,89%	-2,43%	-5,68%	-1,89%	-5,15%

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de Base Usaria EPH-INDEC

Los datos del Cuadro 4.3.1 evidencian también la necesidad de diferenciar al interior de estrato informal la burguesía y el proletariado informal; ya que, mientras este último tiende a mostrar en términos etarios de informalidad un comportamiento similar al seguido por el sector en su conjunto, la burguesía informal para el total de los años adquiere menor peso entre los menores de 25 años, mayor entre los trabajadores de entre 25 y 55 años y mayor aún entre los mayores de 55 años –en promedio, para el total del periodo 1974-1985, trabajan en informalidad el 5%, 16% y 23% de los jóvenes, adultos y mayores ocupados-, a la vez que, se observa a lo largo del periodo un aumento de su peso entre los jóvenes y una disminución del mismo entre los mayores.



### 3.2 Participación del sector por género

Año	Género	Enfoque Estructuralista				Enfoque Economía dual				Total de ocupados
		Estimación Diferenciada			Estimación Conjunta	Estim. Moderna		Est. Tradicional		
		Total	Burguesía	Proletariado		s/empleo doméstico	c/empleo doméstico	s/empleo doméstico	c/empleo doméstico	
1974	Varón	42,18%	13,31%	28,86%	18,53%	30,57%	31,69%	18,53%	19,65%	100%
	Mujer	60,41%	8,77%	51,64%	19,57%	29,38%	52,16%	19,57%	42,34%	100%
1980	Varón	41,06%	16,79%	24,27%	21,93%	26,43%	27,69%	21,93%	23,19%	100%
	Mujer	50,92%	9,99%	40,93%	22,78%	24,61%	42,32%	22,78%	40,48%	100%
1981	Varón	45,53%	14,70%	30,83%	22,96%	33,97%	34,66%	22,96%	23,65%	100%
	Mujer	59,44%	9,51%	49,92%	21,54%	31,89%	51,67%	21,54%	41,32%	100%
1982	Varón	46,40%	16,92%	29,48%	24,59%	31,78%	33,69%	24,59%	26,50%	100%
	Mujer	59,78%	10,64%	49,14%	21,60%	29,26%	51,10%	21,60%	43,43%	100%
1985	Varón	56,25%	18,86%	37,38%	36,01%	38,76%	40,85%	36,01%	38,10%	100%
	Mujer	88,89%	14,74%	74,15%	52,39%	56,19%	75,47%	52,39%	71,68%	100%
Promedio	Varón	46,28%	16,12%	30,16%	24,80%	32,30%	33,72%	24,80%	26,22%	100%
	Mujer	63,89%	10,73%	53,16%	27,58%	34,27%	54,54%	27,58%	47,85%	100%

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de Base Usuaría EPH-INDEC

Para el general de los años y perspectivas en estudio; se manifiesta aquí también un mercado de trabajo bastante segmentado, pero ahora en relación al género. Salvo excepciones, el trabajo informal afecta más fuertemente al total de las trabajadoras que al de trabajadores. En el promedio del periodo 1974-1985, tal como deja observar el Cuadro 4.3.3, desde la estimación conjunta estructuralista y tradicional dualista el 25% del total de trabajadores varones y el 28% del total de trabajadoras mujeres se desempeñan en el sector informal; dichos porcentajes alcanzan, respectivamente, el 46% y 64% en la estimación estructuralista diferenciada, el 32% y 34% en la estimación moderna que excluye el empleo doméstico, el 34% y el 55% en la misma que lo incluye y, finalmente, el 26% contra 48% en la estimación tradicional con empleo doméstico.

En ambos segmentos, femenino y masculino, y desde las distintas perspectivas; la importancia del sector informal en el total de empleo va en claro aumento. En el caso de las mujeres, la importancia del sector en el total de empleo femenino pasa entre 1974 y 1985 del 60% al 89%, del 20% al 52%, del 30% al 56%, del 52% al 76%, del 20% al 52% o del 42% al 72% si se lo observa, respectivamente, desde la estimación estructuralista diferenciada y conjunta, la estimación dualista moderna con y sin empleo doméstico y tradicional con idéntica diferenciación. Para el caso masculino, en ese mismo orden, el empleo informal

pasa del 42% al 56%, del 19% al 36%, del 31% al 39%, del 32% al 41%, del 18% al 36% y del 20% al 38%.

Tal como sucede con la edad, al interior del sector se reinvierte la tendencia cuando se observa lo sucedido en la burguesía informal donde la ocupación masculina, respecto de la femenina, muestra mayores índices de informalidad en cada uno de los años del periodo; en promedio, del 16,12% y del 10,73%, respectivamente. También en este indicador, el proletariado evidencia similar comportamiento al seguido por el sector en su conjunto exhibiendo mayores porcentajes de trabajadoras (53,16%) que de trabajadores (30,16%) en situación de informalidad. Finalmente, para ambos estratos, la informalidad va en ascenso pasando de representar, burguesía y proletariado, el 13,31% y 28,86% en 1974 a hacerlo en un 18,86% y 37,38% en 1985, respectivamente.

### 3.3 Participación del sector por cantidad de horas semanales trabajadas

<b>Cuadro 4.3.4: Participación del empleo informal en el total de empleo por horas semanales trabajadas. GBA. 1974-1985</b>										
Año	Tipo de ocupación horaria	Enfoque Estructuralista				Enfoque Economía dual				Total de ocupados
		Estimación Diferenciada			Estimación Conjunta	Estim. Moderna		Est. Tradicional		
		Total	Burguesía	Proletariado		s/empleo doméstico	c/empleo doméstico	s/empleo doméstico	c/empleo doméstico	
1980	Subocup.	56,27%	15,46%	40,81%	18,52%	24,51%	41,92%	18,52%	35,93%	100%
	Ocup. Plena	35,94%	11,01%	24,93%	19,36%	22,56%	27,00%	19,36%	23,80%	100%
	Sobre ocup.	48,00%	17,87%	30,13%	27,42%	30,13%	34,44%	27,42%	31,73%	100%
1982	Subocup.	62,43%	19,52%	42,91%	17,86%	19,89%	44,20%	17,86%	42,17%	100%
	Ocup. Plena	45,15%	9,88%	35,27%	19,64%	31,38%	37,62%	19,64%	25,88%	100%
	Sobre ocup.	52,91%	18,39%	34,52%	30,38%	34,26%	39,96%	30,38%	36,08%	100%
1985	Subocup.	64,60%	20,68%	43,93%	17,41%	24,18%	45,21%	17,41%	38,43%	100%
	Ocup. Plena	36,57%	12,63%	23,94%	16,95%	20,40%	25,55%	16,95%	22,10%	100%
	Sobre ocup.	47,90%	21,49%	26,40%	24,33%	25,37%	31,31%	24,33%	30,28%	100%
promedio	Subocup.	52,76%	16,88%	35,87%	20,47%	25,11%	38,21%	20,47%	33,58%	100%
	Ocup. Plena	46,99%	15,16%	31,84%	20,81%	25,63%	34,47%	20,81%	29,65%	100%
	Sobre ocup.	50,51%	17,52%	32,99%	23,12%	27,18%	36,39%	23,12%	32,33%	100%

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de Base Usuaría EPH-INDEC

Entendiendo como ocupados en condición de subocupación a aquellos que trabajan semanalmente menos de 35 horas semanales, de ocupación plena a los que trabajan entre 35 y 45 s.f. y de sobreocupación a los que trabajan más de 45 horas semanales; observamos que porcentaje de cada uno de ellos trabajan en el

sector informal en el Gran Buenos Aires en los años 1980, 1982 y 1985 dejando de lado el resto de los años antes trabajados porque la base de datos utilizada no archiva la variable necesaria para esta estimación. Observamos, para el general de los años y estimaciones, mayores niveles de informalidad entre los trabajadores sub y sobre ocupados respecto de los que gozan de ocupación plena. En promedio, desde la estimación estructuralista conjunta y dualista tradicional sin empleo doméstico podemos decir que el 20,5% y el 23,1% de los trabajadores en subocupación y en sobreocupación pertenecen al sector informal contra un 20,8% de los ocupados plenos en igual situación; desde la estimación diferenciada estructuralista vemos que, ante un 49% de informalidad entre los plenamente ocupados, ella se presenta en un 53% y 51% entre los sub y sobreocupados, desde la estimación moderna sin y con trabajo doméstico y desde la estimación tradicional con empleo doméstico, respectivamente, la informalidad entre los ocupados plenos llega al 26%, 35% y 30%; entre los subocupados al 25%, 38% y 34 % y, finalmente, entre los sobreocupados al 27%, 36% y 32%. Por tanto, si bien los niveles de informalidad son en general superiores entre los sub y sobreocupados, tal generalidad no es tan absoluta como en las variables de género y edad antes analizadas.

A diferencia de lo observado en el análisis por género y edad, la burguesía informal presenta aquí similar comportamiento al conjunto informal, es decir, asume valores más elevados entre sub y sobre ocupados que entre los ocupados plenos. En promedio ascienden, respectivamente, al 17%, 18% y 15%.

La evolución seguida en cada sustrato horario por los niveles de informalidad a lo largo de los años estudiados varía en función de la estimación elegida.

### 3.4 Participación del sector por decil de ingreso

Año	Franja etaria (en años)	Enfoque Estructuralista				Enfoque Economía dual				Total de ocupados
		Estimación Diferenciada			Estimación Conjunta	Estim. Moderna		Est. Tradicional		
		Total	Burguesía	Proletariado		s/empleo doméstico	c/empleo doméstico	s/empleo doméstico	c/empleo doméstico	
<b>1974</b>	1	91,22%	11,26%	79,96%	21,37%	39,89%	79,96%	21,37%	61,45%	100%
	2	67,08%	8,38%	58,69%	23,72%	41,72%	59,30%	23,72%	41,31%	100%
	3	45,87%	8,26%	37,61%	21,30%	32,17%	38,91%	21,30%	28,04%	100%
	4	32,90%	4,36%	28,54%	14,60%	24,62%	28,54%	14,60%	18,52%	100%
	5	37,95%	8,18%	29,77%	16,14%	28,64%	30,45%	16,14%	17,95%	100%
	6	35,35%	11,19%	24,16%	14,77%	25,73%	26,17%	14,77%	15,21%	100%
	7	36,05%	12,33%	23,72%	16,74%	26,51%	26,74%	16,74%	16,98%	100%
	8	38,39%	20,54%	17,85%	16,63%	21,76%	22,25%	16,63%	17,11%	100%
	9	36,03%	17,40%	18,63%	14,95%	22,30%	23,28%	14,95%	15,93%	100%
	10	36,54%	21,53%	15,01%	12,46%	20,11%	22,10%	12,46%	14,45%	100%
<b>1980</b>	1	74,94%	14,47%	60,47%	26,61%	33,59%	60,98%	26,61%	54,01%	100%
	2	46,25%	7,49%	38,76%	22,48%	23,00%	38,76%	22,48%	38,24%	100%
	3	44,30%	8,29%	36,01%	21,76%	27,72%	36,79%	21,76%	30,83%	100%
	4	37,28%	5,29%	31,99%	23,68%	26,70%	33,50%	23,68%	30,48%	100%
	5	31,73%	6,60%	25,13%	20,56%	22,59%	26,40%	20,56%	24,37%	100%
	6	35,06%	13,51%	21,56%	19,74%	21,56%	22,86%	19,74%	21,04%	100%
	7	31,70%	10,31%	21,39%	18,56%	22,16%	23,71%	18,56%	20,10%	100%
	8	42,49%	19,43%	23,06%	19,69%	25,13%	26,17%	19,69%	20,73%	100%
	9	44,30%	28,91%	15,38%	18,83%	21,75%	22,02%	18,83%	19,10%	100%
	10	39,07%	28,96%	10,11%	18,31%	20,22%	20,49%	18,31%	18,58%	100%

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de Base Usuaría EPH-INDEC

**Cuadro 4.3.5 Participación del empleo informal en el total de empleo por decil de ingresos. GBA. 1974-1985 (continuación 1)**

A ñ o	Franja etaria (en años)	Enfoque Estructuralista				Enfoque Economía dual				Total de ocupados
		Estimación Diferenciada			Estimación Conjunta	Estim. Moderna		Est. Tradicional		
		Total	Burgue- sía	Proleta- riado		s/empleo doméstico	c/empleo doméstico	s/empleo doméstico	c/empleo doméstico	
1 9 8 1	1	62,60%	11,38%	51,22%	29,54%	23,85%	52,57%	29,54%	58,27%	100%
	2	58,86%	8,17%	50,68%	26,16%	32,97%	50,95%	26,16%	44,14%	100%
	3	45,41%	3,24%	42,16%	22,43%	31,62%	42,16%	22,43%	32,97%	100%
	4	50,54%	11,62%	38,92%	24,59%	35,68%	41,08%	24,59%	30,00%	100%
	5	44,20%	7,28%	36,93%	20,49%	34,23%	37,20%	20,49%	23,45%	100%
	6	46,76%	15,95%	30,81%	19,19%	31,89%	33,51%	19,19%	20,81%	100%
	7	41,29%	8,71%	32,58%	17,70%	32,87%	34,55%	17,70%	19,38%	100%
	8	47,03%	18,13%	28,90%	20,68%	32,58%	32,86%	20,68%	20,96%	100%
	9	47,44%	17,05%	30,40%	17,61%	37,22%	38,07%	17,61%	18,47%	100%
	10	46,31%	23,01%	23,30%	15,63%	33,04%	33,92%	15,63%	16,52%	100%
1 9 8 2	1	66,12%	12,57%	53,55%	23,77%	16,12%	54,37%	23,77%	62,02%	100%
	2	58,91%	8,91%	50,00%	25,29%	27,30%	51,72%	25,29%	49,71%	100%
	3	48,76%	9,01%	39,75%	24,84%	27,95%	40,99%	24,84%	37,89%	100%
	4	49,16%	11,52%	37,64%	26,40%	33,99%	39,61%	26,40%	32,02%	100%
	5	45,09%	11,56%	33,53%	20,52%	31,79%	34,39%	20,52%	23,12%	100%
	6	39,39%	9,37%	30,03%	20,39%	29,75%	31,96%	20,39%	22,59%	100%
	7	46,95%	12,80%	34,15%	21,04%	34,45%	36,28%	21,04%	22,87%	100%
	8	43,40%	17,01%	26,39%	21,70%	31,09%	31,67%	21,70%	22,29%	100%
	9	46,33%	20,53%	25,81%	18,77%	31,96%	31,96%	18,77%	18,77%	100%
	10	47,98%	26,17%	21,81%	16,51%	31,46%	31,46%	16,51%	16,51%	100%

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de Base Usuaría EPH-INDEC

**Cuadro 4.3.5 Participación del empleo informal en el total de empleo por decil de ingresos. GBA. 1974-1985 (continuación 2)**

A ñ o	Franja etaria (en años)	Enfoque Estructuralista				Enfoque Economía dual				Total de ocupados
		Estimación Diferenciada			Estimación Conjunta	Estim. Moderna		Est. Tradicional		
		Total	Burgue- sía	Proleta- riado		s/empleo doméstico	c/empleo doméstico	s/empleo doméstico	c/empleo doméstico	
<b>1 9 8 5</b>	1	82,72%	14,69%	68,03%	25,27%	34,99%	68,25%	25,27%	58,53%	100%
	2	61,82%	13,67%	48,16%	19,74%	26,90%	48,59%	19,74%	41,43%	100%
	3	41,56%	9,31%	32,25%	21,86%	23,81%	32,47%	21,86%	30,52%	100%
	4	36,74%	11,30%	25,43%	19,78%	19,35%	25,87%	19,78%	26,30%	100%
	5	28,66%	6,90%	21,77%	18,32%	17,03%	21,77%	18,32%	23,06%	100%
	6	32,23%	14,13%	18,10%	16,78%	17,22%	18,98%	16,78%	18,54%	100%
	7	27,15%	9,05%	18,10%	12,80%	16,11%	18,98%	12,80%	15,67%	100%
	8	39,64%	25,00%	14,64%	13,96%	17,34%	18,47%	13,96%	15,09%	100%
	9	38,55%	25,85%	12,70%	14,97%	17,69%	17,91%	14,97%	15,19%	100%
	10	47,21%	33,49%	13,72%	18,60%	24,65%	26,28%	18,60%	20,23%	100%
<b>P R O M E D I O</b>	1	75,52%	12,87%	62,65%	25,31%	29,69%	63,23%	25,31%	58,86%	100%
	2	58,58%	9,32%	49,26%	23,48%	30,38%	49,86%	23,48%	42,97%	100%
	3	45,18%	7,62%	37,56%	22,44%	28,65%	38,26%	22,44%	32,05%	100%
	4	41,32%	8,82%	32,50%	21,81%	28,07%	33,72%	21,81%	27,46%	100%
	5	37,53%	8,10%	29,43%	19,21%	26,86%	30,04%	19,21%	22,39%	100%
	6	37,76%	12,83%	24,93%	18,17%	25,23%	26,70%	18,17%	19,64%	100%
	7	36,63%	10,64%	25,99%	17,37%	26,42%	28,05%	17,37%	19,00%	100%
	8	42,19%	20,02%	22,17%	18,53%	25,58%	26,28%	18,53%	19,24%	100%
	9	42,53%	21,95%	20,58%	17,03%	26,18%	26,65%	17,03%	17,49%	100%
	10	43,42%	26,63%	16,79%	16,30%	25,90%	26,85%	16,30%	17,26%	100%

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de Base Usuaría EPH-INDEC

El Cuadro 4.3.5 que muestra la participación del sector informal en el total de ocupados de cada decil de ingreso evidencia, en cada uno de los años bajo estudio, una fuerte participación del sector en los primeros deciles de ingreso que tiende a reducirse a medida que se avanza hacia deciles superiores de ingreso. En el promedio del periodo, revisten el carácter de trabajador informal el 76% de los trabajadores ubicados en el decil inferior de ingreso y solo el 43% de los alojados en el decil superior desde la estimación estructuralista diferenciada, esas cifras son del 25% y del 16% en la estimación estructuralista conjunta y dualista tradicional sin empleo doméstico, del 30% y el 26% en la dualista moderna sin empleo doméstico, del 63% y 26% en la misma con empleo doméstico y del 59% y 17% en la tradicional con empleo doméstico.

Cabe preguntarse; si los altos porcentajes de informalidad en los deciles superiores de ingresos se deben a un alto nivel de error muestral consecuente de la desagregación por ingresos ó a la presencia de la denominada burguesía informal que, ya nos aclaraba Alejandro Portes, percibe niveles de ingreso superiores a los percibidos, incluso, por los trabajadores formales. El mismo autor reflexiona, recordemos, en relación a la necesidad de distinguir entre informalidad y pobreza acusando a la visión dualista de caer en dicho error al pasar por alto el carácter dinámico del sector.

Al respecto, las estimaciones nos permiten observar que, al interior del sector, la burguesía informal toma un comportamiento inverso al asumido por el sector en su conjunto y por el proletariado informal, su participación tiende a incrementarse a media que se avanza hacia deciles de ingreso más elevados. Veamos los valores promedios, solo entre un 8% y 12% de los ocupados ubicados entre el primer y séptimo decil de ingreso revisten el carácter de burguesía informal y suben al 26% si se observa el decil superior, en contraste, el proletariado informal constituye el 63% de los ocupados del primer decil y el 17% del último.

### **3.5 Participación del sector por nivel de educación formal alcanzada**

Si analizamos la participación del empleo informal en el empleo total por nivel educativo alcanzado; se observa, en general, una cierta tendencia a reducir la importancia del sector en el total de ocupados a medida que se incrementan las credenciales educativas; pero la educación formal no se constituye en un elemento garante de no informalidad.

Si analizamos los valores promedios del periodo bajo estudio<sup>6</sup>; desde la estimación estructuralista diferenciada observamos que el porcentaje de informales ronda, en los trabajadores sin primario completo, entre el 73% y 56%; en los trabajadores con primario completo y secundario no técnico incompleto, entre el 52% y el 45% y en los trabajadores con secundario técnico completo como en el resto de los que tienen el secundario completo, entre el 38% y el 40%; para, finalmente, volver a subir al 43% en los universitarios. Tal vez como efecto de la presencia, al interior de la burguesía informal, de autónomos profesionales; igualmente, estos últimos, no llegan a explicar -aun suponiéndolos el total de dicha burguesía- el total de informalidad.

Desde la estimación dualista moderna que no incorpora el empleo doméstico, se observa que el porcentaje de informales rondan entre el 28% y el 31% de los ocupados carentes de secundario completo, entre el 27% y el 26% de los que lo acreditan completo y el 22% de aquellos con titulación completa,

Desde la estimación dualista que incluye el empleo doméstico, se observa una tendencia bajista más marcada; donde el nivel de informalidad en los trabajadores carentes de educación primaria completa

<sup>6</sup> No tendremos los valores asumidos por el sector informal en el nivel educativo pre-escolar porque la baja respuesta a esta variable hace que la misma aloje grandes niveles de error

fluctúa entre el 46% y el 60%; en los acreditantes de la misma, entre un 30% y 41%; en los poseedores de título secundario, entre un 26% y 27% y los profesionales, en un 22%.

Desde la postura dualista tradicional que incorpora el empleo doméstico, el porcentaje de trabajadores informales entre los carentes de primario completo ronda el 38% y el 52%, entre los que acreditan primario completo ronda entre el 23% y 34%, entre los que poseen secundario completo entre el 17% y el 20% y, finalmente, entre profesionales asciende al 9,4%

Las estimaciones estructuralista conjunta y dualista tradicional sin empleo doméstico, muestran una tendencia muy distinta si se las observa en sus valores promedios- entre un 20 y un 22% de informalidad entre los carentes de educación primaria completa, entre un 22% y un 25% de informalidad entre los que la acreditan completa, entre un 16% y 18% entre los que detentan título secundario y un 9% entre los universitarios con formación concluida- . Una mirada año a año manifiesta las mismas tendencias que las estimaciones anteriormente analizadas -para el año 1974 menor informalidad a medida que se incrementan las credenciales educativas- que se va diluyendo a medida que pasan los años

En resumen, la carencia de educación formal parece un determinante de informalidad desde algunas perspectivas, sobretodo si se observa el porcentaje de informales en el total de ocupados sin educación formal; a la vez que, la educación no se constituye en una garantía de inserción laboral no informal.



**Cuadro 4.3.6 Participación del empleo informal en el total de empleo por nivel educativo alcanzado. GBA. 1974-1985**

A ñ o	Franja etaria (en años)	Enfoque Estructuralista				Enfoque Economía dual				Total de ocupados
		Estimación Diferenciada			Estimación Conjunta	Estim. Moderna		Est. Tradicional		
		Total	Burguesía	Proletariado		s/empleo doméstico	c/empleo doméstico	s/empleo doméstico	c/empleo doméstico	
1974	Nunca Asistió	67,97%	4,58%	63,40%	20,92%	35,95%	63,40%	20,92%	48,37%	100%
	Preescolar	76,32%	0,00%	76,32%	18,42%	44,74%	76,32%	18,42%	50,00%	100%
	Primario Completo	47,50%	12,70%	34,79%	20,78%	31,41%	37,36%	20,78%	26,72%	100%
	Primario Incompleto	58,02%	10,55%	47,47%	18,57%	32,91%	48,51%	18,57%	34,18%	100%
	Secund No Téc Inc	45,47%	11,18%	34,30%	22,35%	33,14%	36,61%	22,35%	25,82%	100%
	Secund Téc Incomp	34,26%	10,19%	24,07%	15,74%	23,61%	24,54%	15,74%	16,67%	100%
	Secund No TécComp	33,44%	10,73%	22,71%	17,35%	24,92%	26,18%	17,35%	18,61%	100%
	Secund Téc Comple	36,80%	22,40%	14,40%	12,00%	18,40%	19,20%	12,00%	12,80%	100%
	Universitario Incomp	31,82%	10,74%	21,07%	16,12%	25,21%	25,21%	16,12%	16,12%	100%
	Universitario Compl	35,84%	24,28%	11,56%	6,36%	13,87%	13,87%	6,36%	6,36%	100%
1980	Nunca Asistió	67,24%	22,41%	44,83%	24,14%	22,41%	46,55%	24,14%	48,28%	100%
	Preescolar	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100%
	Primario Completo	57,01%	11,97%	45,05%	23,42%	29,99%	46,98%	23,42%	40,41%	100%
	Primario Incompleto	47,14%	13,98%	33,15%	24,97%	28,72%	35,74%	24,97%	31,99%	100%
	Secund No Téc Inc	41,22%	13,21%	28,01%	25,64%	26,43%	30,37%	25,64%	29,59%	100%
	Secund Téc Incomp	40,09%	12,78%	27,31%	26,43%	30,84%	31,72%	26,43%	27,31%	100%
	Secund No TécComp	31,40%	13,04%	18,36%	19,08%	20,53%	21,26%	19,08%	19,81%	100%
	Secund Téc Comple	31,21%	15,60%	15,60%	13,48%	19,15%	19,86%	13,48%	14,18%	100%
	Universitario Incomp	29,59%	17,01%	12,59%	15,65%	15,99%	16,33%	15,65%	15,99%	100%
	Universitario Compl	39,15%	27,13%	12,02%	9,30%	15,50%	15,50%	9,30%	9,30%	100%

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de Base Usuaría EPH-INDEC

**Cuadro 4.3.6 Participación del empleo informal en el total de empleo por nivel educativo alcanzado. GBA. 1974-1985 (continuación 1)**

A ñ o	Franja etaria (en años)	Enfoque Estructuralista				Enfoque Economía dual				Total de ocupados
		Estimación Diferenciada			Estimación Conjunta	Estim. Moderna		Est. Tradicional		
		Total	Burguesía	Proletariado		s/empleo doméstico	c/empleo doméstico	s/empleo doméstico	c/empleo doméstico	
1 9 8 1	Nunca Asistió	71,11%	8,89%	62,22%	20,00%	31,11%	64,44%	20,00%	53,33%	100%
	Preescolar	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100%
	Primario Completo	55,28%	9,47%	45,81%	21,58%	28,73%	47,05%	21,58%	39,91%	100%
	Primario Incompleto	51,61%	12,90%	38,71%	25,88%	33,97%	41,94%	25,88%	33,84%	100%
	Secund No Técn Inc	45,17%	10,29%	34,87%	26,68%	31,93%	35,92%	26,68%	30,67%	100%
	Secund Técn Incomp	46,64%	15,70%	30,94%	23,32%	34,08%	34,53%	23,32%	23,77%	100%
	Secund No TécComp	44,17%	12,66%	31,51%	18,36%	34,00%	35,24%	18,36%	19,60%	100%
	Secund Técn Comple	46,90%	15,86%	31,03%	20,00%	37,24%	37,93%	20,00%	20,69%	100%
	Universitario Incomp	45,45%	14,91%	30,55%	14,91%	35,64%	36,00%	14,91%	15,27%	100%
	Universitario Compl	53,62%	22,98%	30,64%	10,21%	36,17%	36,17%	10,21%	10,21%	100%
1 9 8 2	Nunca Asistió	73,81%	9,52%	64,29%	16,67%	21,43%	64,29%	16,67%	59,52%	100%
	Preescolar	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100%
	Primario Completo	59,33%	12,84%	46,48%	23,24%	29,97%	49,24%	23,24%	42,51%	100%
	Primario Incompleto	53,28%	13,11%	40,16%	26,30%	33,01%	43,29%	26,30%	36,59%	100%
	Secund No Técn Inc	45,73%	14,23%	31,50%	28,25%	28,46%	34,35%	28,25%	34,15%	100%
	Secund Técn Incomp	42,72%	15,96%	26,76%	24,88%	27,23%	29,58%	24,88%	27,23%	100%
	Secund No TécComp	41,79%	11,54%	30,26%	20,26%	33,08%	34,10%	20,26%	21,28%	100%
	Secund Técn Comple	45,77%	22,54%	23,24%	23,94%	30,28%	32,39%	23,94%	26,06%	100%
	Universitario Incomp	43,51%	17,57%	25,94%	17,57%	28,45%	29,29%	17,57%	18,41%	100%
	Universitario Compl	53,15%	27,95%	25,20%	11,81%	30,71%	30,71%	11,81%	11,81%	100%

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de Base Usuaría EPH-INDEC

**Cuadro 4.3.6 Participación del empleo informal en el total de empleo por nivel educativo alcanzado. GBA. 1974-1985 (continuación 2)**

A ñ o	Franja etaria (en años)	Enfoque Estructuralista				Enfoque Economía dual				Total de ocupados
		Estimación Diferenciada			Estimación Conjunta	Estim. Moderna		Est. Tradicional		
		Total	Burguesía	Proletariado		s/empleo doméstico	c/ empleo doméstico	s/empleo doméstico	c/empleo doméstico	
1 9 8 5	Nunca Asistió	82,22%	24,44%	57,78%	17,78%	26,67%	60,00%	17,78%	51,11%	100%
	Preescolar	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100%
	Primario Completo	59,20%	13,87%	45,33%	19,60%	24,80%	46,67%	19,60%	41,47%	100%
	Primario Incompleto	48,03%	16,65%	31,38%	22,79%	23,93%	33,59%	22,79%	32,46%	100%
	Secund No Técn Inc	47,73%	18,28%	29,45%	22,98%	26,38%	31,72%	22,98%	28,32%	100%
	Secund Técn Incomp	40,79%	17,11%	23,68%	19,41%	25,33%	27,30%	19,41%	21,38%	100%
	Secund No TécComp	39,71%	20,10%	19,62%	16,44%	17,41%	18,96%	16,44%	17,99%	100%
	Secund Técn Comple	38,86%	23,70%	15,17%	17,54%	22,27%	23,22%	17,54%	18,48%	100%
	Universitario Incomp	38,49%	14,80%	23,68%	16,01%	21,91%	23,03%	16,01%	17,13%	100%
	Universitario Compl	37,56%	27,75%	9,81%	9,09%	13,64%	13,88%	9,09%	9,33%	100%
P R O M E D I O	Nunca Asistió	72,47%	13,97%	58,50%	19,90%	27,51%	59,74%	19,90%	52,12%	100%
	Preescolar	15,26%	0,00%	15,26%	3,68%	8,95%	15,26%	3,68%	10,00%	100%
	Primario Completo	55,66%	12,17%	43,49%	21,72%	28,98%	45,46%	21,72%	38,20%	100%
	Primario Incompleto	51,62%	13,44%	38,17%	23,70%	30,51%	40,61%	23,70%	33,81%	100%
	Secund No Técn Inc	45,06%	13,44%	31,63%	25,18%	29,27%	33,79%	25,18%	29,71%	100%
	Secund Técn Incomp	40,90%	14,35%	26,55%	21,96%	28,22%	29,53%	21,96%	23,27%	100%
	Secund No TécComp	38,10%	13,61%	24,49%	18,30%	25,99%	27,15%	18,30%	19,46%	100%
	Secund Técn Comple	39,91%	20,02%	19,89%	17,39%	25,47%	26,52%	17,39%	18,44%	100%
	Universitario Incomp	37,77%	15,01%	22,77%	16,05%	25,44%	25,97%	16,05%	16,58%	100%
	Universitario Compl	43,86%	26,02%	17,85%	9,35%	21,98%	22,03%	9,35%	9,40%	100%

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de Base Usuaria EPH-INDEC

### 3.6 Participación del sector por rama de actividad

Se destacan, como lo manifiesta el Cuadro 4.3.7, por la importancia del componente informal en el total de ocupación las actividades de comercio al por menor -que asumen valores máximos promedios de informalidad en el total del periodo desde cualquiera de las estimaciones trabajadas de entre el 52% y el 70%-, las actividades primarias -cuyos valores de informalidad promedio alcanzan del 47% al 67%-, los servicios de restaurante y hotelería -36% a 46%-, el comercio al por mayor -32% a 46%-, Alimentos, bebidas y tabaco -30% y el 32%-; Textiles, confecciones y calzado -31% a 48%- y el otras actividades de servicios comunitarios y sociales -30% y 35%-.

<b>Ramas de actividad: abreviaturas</b>
<b>AP:</b> Actividades primarias
<b>ABT:</b> Alimentos, bebidas y tabaco
<b>TCC:</b> Textiles, confecciones y calzado
<b>PQyRPYC:</b> Productos químicos y de la refinación de petróleo y combusti
<b>PMMyE:</b> Productos metálicos, maquinarias y equipos
<b>OIM:</b> Otras industrias manufactureras
<b>SEGyA:</b> Suministro de electricidad, gas y agua
<b>C:</b> Construcción
<b>Co x My:</b> Comercio al por mayor
<b>Co x M:</b> Comercio al por menor
<b>RyH:</b> Restaurantes y hoteles
<b>T:</b> Transporte
<b>SCTyC:</b> Servicios conexos del transporte y comunicaciones
<b>IF:</b> Intermediación financiera
<b>AIEyA:</b> Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler
<b>APyD:</b> Administración pública y defensa
<b>E:</b> Enseñanza
<b>SSyS:</b> Servicios sociales y de salud
<b>OAdSCyS:</b> Otras actividades de servicios comunitarios y sociales
<b>SR:</b> Servicios de reparación
<b>HPssD:</b> Hogares privados con servicio doméstico
<b>OssP:</b> Otros servicios personales
<b>NT:</b> Nuevos Trabajadores
<b>S/E:</b> Sin especificar

**Cuadro 4.3.7 Participación del empleo informal en el total de empleo por rama de actividad. GBA. 1974-1985. Valores Promedios<sup>7</sup>**

A ñ o	Rama	Enfoque Estructuralista				Enfoque Economía dual				Total de ocupados
		Estimación Diferenciada			Estima- ción Conjunta	Estim. Moderna		Est. Tradicional		
		Total	Burgue- sía	Proleta- riado		s/empleo domés- tico	c/empleo domés- tico	s/empleo domés- tico	c/empleo domés- tico	
AP	67,06%	38,94%	28,13%	49,39%	47,08%	47,08%	49,39%	49,39%	100%	
ABT	32,93%	5,00%	27,93%	13,94%	29,87%	29,87%	13,94%	13,94%	100%	
TCC	48,25%	19,85%	28,40%	16,78%	30,75%	30,75%	16,78%	16,78%	100%	
PQyRPYC	26,80%	1,40%	25,40%	7,18%	25,91%	25,91%	7,18%	7,18%	100%	
PMMMyE	29,45%	7,06%	22,39%	10,95%	25,15%	25,15%	10,95%	10,95%	100%	
OIM	41,84%	15,19%	26,65%	17,36%	29,89%	29,89%	17,36%	17,36%	100%	
SEGYA	14,12%	0,00%	14,12%	2,50%	14,12%	14,12%	2,50%	2,50%	100%	
C	56,11%	32,06%	24,04%	21,88%	26,45%	26,45%	21,88%	21,88%	100%	
Co x My	45,57%	14,57%	31,00%	32,15%	36,78%	36,78%	32,15%	32,15%	100%	
Co x M	69,68%	17,83%	51,85%	65,62%	58,37%	58,37%	65,62%	65,62%	100%	
RyH	45,84%	8,97%	36,87%	36,23%	43,85%	43,85%	36,23%	36,23%	100%	
T	39,12%	18,08%	21,04%	14,81%	21,04%	21,04%	14,81%	14,81%	100%	
SCTyC	26,46%	2,20%	24,27%	13,43%	24,27%	24,27%	13,43%	13,43%	100%	
IF	17,74%	0,40%	17,34%	2,96%	17,34%	17,34%	2,96%	2,96%	100%	
AIeyA	51,02%	27,65%	23,37%	20,72%	23,37%	23,37%	20,72%	20,72%	100%	
APyD	18,00%	2,26%	15,74%	1,86%	15,74%	15,74%	1,86%	1,86%	100%	
E	19,96%	0,00%	19,96%	3,62%	19,96%	19,96%	3,62%	3,62%	100%	
SSyS	29,92%	20,90%	9,02%	12,54%	9,02%	9,02%	12,54%	12,54%	100%	
OAdESCyS	35,42%	5,50%	29,92%	18,49%	29,92%	29,92%	18,49%	18,49%	100%	
SR	26,15%	3,00%	23,14%	25,20%	23,14%	23,14%	25,20%	25,20%	100%	
HPssD	100,00	0,00%	100,00	0,00%	0,00%	100,00	0,00%	100,00	100%	
OssP	57,57%	33,92%	23,64%	22,93%	23,64%	23,64%	22,93%	22,93%	100%	
NT	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100%	
S/E	30,37%	9,60%	20,78%	17,43%	20,78%	20,78%	17,43%	17,43%	100%	

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de Base Usuaria EPH-INDEC

### 3.7 Participación del sector por carácter y calificación de la tarea

El Cuadro 4.3.8 muestra la participación del sector en el total de ocupados por carácter y calificación de la tarea desempeñada en cada uno de los años de estudio y nos permite concluir que el peso de la

<sup>7</sup> Los valores precisos por año, tal como fueron expuestos en el relato del resto de las variables se exponen en el anexo de datos adicionales debido a que la cantidad de ramas hacen un tamaño de cuadro excesivamente grande.

informalidad, desde la perspectiva que se la estime, va en aumento a medida que se transita desde las tareas de calificación profesional hacia las no calificadas -pasa del 38% al 54% en la estimación diferenciada estructuralista, del 11% al 33% en las estimaciones estructuralista conjunta y dualista tradicional sin empleo doméstico, del 22% al 54% y al 40% en la dualista moderna que incluye y excluye, respectivamente, el empleo doméstico y del 11% al 47% en la estimación dualista tradicional que incorpora al empleo doméstico- y que la informalidad adquiere más relevancia entre los que desempeñan tareas de calificación y calificación profesional cuando se las estima desde la perspectivas que consideran empleo informal al carente de protección de seguridad social -con valores promedios que van entre el 44% y 38% y entre el 22% y 23%- que cuando se considera informal al trabajo desempeñado en establecimientos de cinco o menos trabajadores -con valores promedios de entre el 11% y el 15%-.

En cuanto a la distinción burguesía-proletariado, la primera asume valores superiores en tareas de calificación y de calificación profesional -valores medios del 25% y 24%, respectivamente- e inferiores en el resto -1% y 2%- . Lo contrario sucede cuando se evidencia el comportamiento del proletariado informal que, respecto de este indicador, se asemeja al conjunto del sector, tal como sucedió en anteriores indicadores, y asume valores medios de 15%, 20%, 32% y 52% a medida que trasciende desde tareas de calificación profesional hacia tareas no calificadas.

En función al carácter de la tarea, el porcentaje de informalidad en el total de ocupados ronda, según la estimación elegida, para el caso de las tareas de producción y reparación de bienes entre el 18% y 39%, para las administrativas contable entre el 15% y 30%, para las de comercialización entre el 41% y 59% y, finalmente, para las de transporte, vigilancia y Seguridad y Servicios entre el 9% y 53%. Para este último caso, los valores irían entre el 9% y el 36% si no se contabilizara el 16% de burguesía informal.

Así como en relación a la calificación, las tareas no calificadas son las que mayor peso de informalidad tienen – de entre el 33% y el 54% promedio según la estimación que se atiende-; en relación al carácter, las tareas de comercialización son las que mayor porcentaje de informales tienen entre sus filas – de entre el 41% y 59% promedio según la estimación registrada, de lo que resulta, que las tareas de comercialización no calificadas sean las que arrojen mayor informalidad- en promedio de entre el 71% y 76% según la estimación observada- en el conjunto de tareas clasificadas en función del carácter y la calificación

**Cuadro 4.3.8 Participación del empleo informal en el total de empleo por calificación y carácter de la tarea. GBA. 1974-1985. Valores Promedios<sup>8</sup>**

Calificación o carácter de la Tarea	Enfoque Estructuralista				Enfoque Economía dual				Total de ocupados
	Estimación Diferenciada			Estimación Conjunta	Estim. Moderna		Est. Tradicional		
	Total	Burguesía	Proletariado		Empleo doméstico				
				sin	con	sin	con		
<b>Calificación</b>									
Con calificación Profesional	38,30%	23,44%	14,86%	11,25%	22,44%	22,47%	11,25%	11,27%	100%
Calificados	44,30%	24,72%	19,58%	14,81%	22,72%	23,04%	14,81%	15,13%	100%
Semicalificados	32,75%	0,93%	31,82%	22,63%	32,21%	32,30%	22,63%	22,72%	100%
No Calificados	53,54%	1,90%	51,64%	33,34%	40,30%	53,54%	33,34%	46,59%	100%
<b>Carácter</b>									
Px, Aux Px y Repa de bs	38,50%	10,55%	27,95%	18,40%	30,50%	30,60%	18,40%	18,49%	100%
Adm-contables	30,08%	8,30%	21,78%	14,87%	24,11%	24,53%	14,87%	15,29%	100%
Comercialización	58,80%	25,56%	33,23%	40,68%	43,64%	43,64%	40,68%	40,68%	100%
Transp,Vigil y Seg y Ss	53,12%	16,66%	36,46%	9,25%	18,96%	36,46%	9,25%	26,75%	100%
<b>Carácter y calificación</b>									
Px,Aux Px y Rep Cal Prof	25,44%	14,98%	10,45%	8,52%	18,00%	18,00%	8,52%	8,52%	100%
Px,Aux Px y Rep Calif	49,86%	27,00%	22,86%	14,97%	25,62%	25,71%	14,97%	15,05%	100%
Px,Aux Px y Rep Semical	40,28%	0,00%	40,28%	26,94%	40,10%	40,28%	26,94%	27,12%	100%
Px,Aux Px y Rep No Cal	38,42%	0,23%	38,18%	23,15%	38,29%	38,42%	23,15%	23,27%	100%
Adm-contables de Cal Prof	36,00%	24,78%	11,21%	8,59%	17,95%	17,95%	8,59%	8,59%	100%
Adm-contables Cal	23,80%	5,37%	18,42%	11,50%	20,56%	20,56%	11,50%	11,50%	100%
Adm-contables Semical	25,22%	1,86%	23,36%	18,32%	24,32%	24,32%	18,32%	18,32%	100%
Adm.-cont No Calificados	35,29%	1,18%	34,12%	21,08%	33,63%	35,29%	21,08%	22,74%	100%
Comer de Cal Prof	43,54%	24,44%	19,09%	24,27%	35,26%	35,26%	24,27%	24,27%	100%
Comer Cal	61,67%	46,06%	15,60%	21,76%	24,47%	24,47%	21,76%	21,76%	100%
Comer No Cal	71,18%	6,17%	65,01%	76,00%	71,18%	71,18%	76,00%	76,00%	100%
Trans,Vig y Seg y Ss Cal Profe	48,21%	29,54%	18,67%	3,62%	18,56%	18,67%	3,62%	3,72%	100%
Trans,Vig y Seg y Ss Cal	41,88%	20,45%	21,44%	11,00%	20,23%	21,44%	11,00%	12,21%	100%
Trans,Vig y Seg y Ss No Cal	69,27%	0,00%	69,27%	13,14%	18,09%	69,27%	13,14%	64,32%	100%

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de Base Usuaria EPH-INDEC

<sup>8</sup> Los valores precisos por año, tal como fueron expuestos en el relato del resto de las variables se exponen en el anexo de datos adicionales debido a que la cantidad de ramas hacen un tamaño de cuadro excesivamente grande.

<b>Carácter y calificación: Tabla de abreviaturas</b>	
Px,Aux Px y Rep Cal Prof	Tareas de Producción, Auxiliares de Producción y de Reparación de bienes de Calificación Profesional
Px,Aux Px y Rep Calif	Tareas de Producción, Auxiliares de Producción y de Reparación de bienes Calificados
Px,Aux Px y Rep Semical	Tareas de Producción, Auxiliares de Producción y de Reparación de bienes Semicualificados
Px,Aux Px y Rep No Cal	Tareas de Producción, Auxiliares de Producción y de Reparación de bienes No Calificados
Adm-contables de Cal Prof	Tareas Administrativo-contables de Calificación Profesional
Adm-contables Cal	Tareas Administrativo-contables Calificados
Adm-contables Semical	Tareas Administrativo-contables Semicualificados
Adm-cont No Calificados	Tareas Administrativo-contables No Calificados
Comer de Cal Prof	Tareas de Comercialización de Calificación Profesional
Comer Cal	Tareas de Comercialización Calificados
Comer No Cal	Tareas de Comercialización No Calificados
Trans,Vig y Seg y Ss Cal Profe	Tareas de Transporte, de Vigilancia y Seguridad y de Servicios de Calificación Profesional
Trans,Vig y Seg y Ss Cal	Tareas de Transporte, de Vigilancia y Seguridad y de Servicios Calificados
Trans,Vig y Seg y Ss No cal	Tareas de Transporte, de Vigilancia y Seguridad y de Servicios No Calificados
Nuevos Trabajadores	Nuevos Trabajadores

#### **4. CONCLUSIONES**

En resumen, ante la expulsión laboral generada por el sector industrial se evidencian, para el Gran Buenos Aires en el periodo 1974-1985, múltiples respuestas en el mercado de trabajo en general y en el sector informal en particular: aumento del desempleo, disminución de la oferta laboral, aumento del empleo autónomo en desmedro del asalariado que se muestra en franco retroceso, sobretodo en el periodo 1974-1980, e incremento del trabajo informal.

El sector aumenta, siempre y cuando, se lo estime mediante metodologías que consideran empleados informales a los que trabajan en establecimientos de cinco o menos empleados. No sucede así si se consideran empleados informales a los carentes de cobertura de seguridad social, caso en el cual, el sector adopta un comportamiento fluctuante a lo largo del periodo.

El aumento de la informalidad se explica fundamentalmente, en el conjunto de elementos que lo componen, por el ascenso de la participación de trabajadores y patrones de establecimientos de cinco o menos empleados y por el incremento de empleo autónomo profesional y no profesional.

En función del marco teórico empleado; esto permite, por un lado, entender que si ha habido una disminución del costo de empleo vía flexibilización del trabajo, ella ha tendido a efectivizarse mediante el traslado de trabajadores desde empresas grandes a pequeñas, la denominada tercerización, y no mediante el incremento sistemático y progresivo del empleo en negro o precario -carente de cobertura social- y, por



otro lado, preguntar en relación a lo sucedido en el tamaño de las empresas si ¿Ha habido un traspaso de ocupados de establecimientos grandes a establecimientos chicos vía tercerización planeada por el capital para reducción de costos? ¿O los trabajadores expulsados de las grandes empresas se han dedicado al trabajo autónomo o conformado pequeñas empresas como actividad de refugio o estrategia de subsistencia?

Los valores observados muestran que la reducción de mano de obra ocupada se extiende al general de las empresas independientemente del tamaño; pero dicha expulsión es aún mayor en las grandes empresas. Si se observa el mapa de ocupación elaborado en función del tamaño del establecimiento donde se trabaja, se observa que las empresas de más de cien ocupados disminuyen progresivamente el porcentaje de ocupados que albergan en su interior, mientras que las empresas de cinco o menos empleados lo incrementan.

Esto nos permite entender que, para el periodo en cuestión, en relación a lo estudiado en los capítulos anteriores y en coincidencia con la interpretación dualista de la informalidad, el sector se ha comportado como ámbito de refugio ante la fuerte expulsión de mano de obra de las grandes empresas que ahora transforman su actividad productiva en actividad financiera, llevan su producción a los primeros eslabones del proceso productivo, a tareas capital intensivas, poco integradoras de procesos de producción, con alta explotación laboral expresada en la cantidad de horas trabajadas y la mayor productividad. Este es el tipo de empresa que predomina en el periodo en desmedro de las que generan empleo. Si bien hay una reducción de costos laborales, los mismos no se hacen mediante la tercerización, al menos no lo demuestran o enuncian los estudios que venimos repasando.

Como era de esperarse, en cuanto a la composición del trabajo informal, vemos que tiene más presencia entre las franjas de población más vulnerables: entre los trabajadores menores de 25 y mayores de 55 años que entre los de 25 a 45 años, entre las mujeres que entre los hombres, entre los sub y sobre ocupados que entre los ocupados plenos, entre los primeros deciles de ingreso que entre los últimos, entre los carecen de credenciales educativas que entre los que las poseen –aunque la posesión de las misma no se constituye en garantía de no informalidad-, entre los desempeñan tareas de mayor calificación que entre los que desempeñan tareas de menor calificación.

Entre las tareas de producción, de comercialización, administrativas y de transporte; la que mayor informalidad alberga entre sus ocupados es la de comercialización, así como entre las tareas clasificadas por calificación, las no calificadas son las que ocupan ese puesto; por los que, las tareas no calificadas de comercialización son las que mayores niveles de informalidad arrojan en el cruce de carácter de tarea y calificación.

Entre las ramas de producción, las más colmadas de trabajo informal son, en orden decreciente, las actividades de comercio al por menor, las actividades primarias, los servicios de restaurante y hotelería, el

comercio al por mayor, los alimentos, bebidas y tabaco; Textiles, confecciones y calzado y, finalmente, las otras actividades de servicios comunitarios y sociales.

Tal como postula Alejandro Portes, se hace necesario estudiar la burguesía en capítulo aparte, de manera diferenciada a lo sucedido en el proletariado informal. A lo largo del periodo y en las distintas variables trabajadas se evidencia que; mientras este último sigue el comportamiento del sector informal en su conjunto, la burguesía informal evoluciona de manera contraria. Tal fue el caso de lo sucedido al observar el comportamiento de la informalidad en variables como edad, género, ingreso, calificación. El comportamiento de la burguesía informal en relación a las horas trabajadas constituyó la excepción.

## **A modo de conclusión: reflexiones finales**

Este trabajo nos permitió hacer un recorrido por los procesos económicos y sociales de la Argentina del periodo 1976-1983. Nuestro interés principal se centró en analizar los efectos de las políticas económicas de corte monetaristas aplicadas y el proceso desindustrializador puesto en marcha; en el eslabón más vulnerable del andamiaje productivo y la sociedad toda, el sector obrero, más precisamente al interior de este, el sector informal.

Entendimos el periodo como una etapa de quiebre de fuerzas, de alteración en la puja establecida entre el capital y el trabajo, donde los sectores sociales conservadores, aunados en lo que Basualdo denomina oligarquía diversificada, en alianza con el conglomerado militar ponen en marcha un proceso que intenta y logra dar por terminadas las alianzas establecidas entre el sector obrero y la pequeña burguesía industrial.

Para ello, se hace necesario echar por tierra el modelo de acumulación vigente, el modelo sustitutivo de importaciones que le había dado nacimiento, sostenimiento y fortalecimiento a lo largo de cuatro décadas e imposibilitaba cualquier alternativa política de color conservador. Los sucesos acaecidos y culminados en lo tradicionalmente se ha conocido bajo la denominación de Cordobazo, ante las modificaciones inauguradas Onganía y Vasena, habían hecho evidente tal imposibilidad.

El proceso militar, entonces, buscó terminar con aquella alianza, con la fortaleza que ella ostentaba y con el modelo que la sustentaba. Las políticas de corte monetarista, fundamentalmente, el enfoque monetario de la balanza de pagos, que introduce la apertura del mercado de bienes y de capitales, acompañada por un proceso de fuerte apreciación cambiaria constituye la clave que otorga el éxito a la nueva coalición dominante; consigue echar por tierra el viejo modelo e instaurar otro sustentado en la valorización financiera. Logra quebrar el entramado industrial constituido de pequeñas empresas mediante la suba de la tasa de interés y el ingreso de productos importados a bajo costo, entre otros factores, por la apreciación cambiaria. Los grandes conglomerados, sobretudo nacionales, por su parte, se enriquecen mediante la valorización de grandes masas líquidas adquiridas en el exterior a baja tasa de interés y valorizadas en el mercado de crédito interno a alta tasa. En el medio, el Estado provee los dólares necesarios a bajo costo cuando la cancelación privada en el extranjero lo hace necesario y estatiza la deuda cuando los conglomerados se dicen insolventes ante las crisis.

Cabe destacar que el retroceso industrial lejos estuvo de ser homogéneo; en su interior, se mantienen y fortalecen los espacios capital intensivos, más cercanos a los inicios de la cadena productiva, aquellos con menor capacidad de absorción de mano de obra. Su transformación genera una intensa expulsión de trabajadores debido a la contracción de su producción, la transformación a su interior y el logro de mayores niveles de productividad laboral.

El proceso desindustrializador -le llamamos así por las características, antes mencionadas, que asumió el retroceso industrial del periodo- genera en el lapso 1974-1985 una expulsión de mano de obra que asciende al 34,3%. Esta magnitud, excesivamente superior al descenso del volumen físico de

producción quien alcanza el 9,6% para el mismo periodo; se explica, además, por los incrementos de productividad consecuentes de la mayor explotación de los trabajadores efectivizada mediante el incremento de las horas y la intensidad del trabajo.

¿Que sucede con esta masa de trabajo expulsada del sector industrial? Encontramos opiniones divergentes al respecto, mientras Basualdo postula, sustentado en estimaciones y metodologías propias, que el destino de esta mano de obra es la desocupación, Canitrot asevera que la mano de obra excluida se reinserta en el empleo autónomo. Al tiempo, Torrado explica que, tras las tradicionales medidas de subutilización de mano de obra, operaron otros elementos que no permitieron observar lo sucedido. Tal es el caso, por una parte, de la reducción de la oferta laboral explicada por la disminución de la inmigración limítrofe, el crecimiento de la emigración argentina, el incremento de la desocupación oculta –concretamente, de los desocupados que no buscan empleo por desaliento- y la reducción de la franja etaria en edad de trabajar y, por otra parte, de los cambios en la estructura laboral que acrecientan el empleo autónomo en detrimento del empleo asalariado, la aparición de nuevas formas laborales y el incremento de actividades de productividad prácticamente nula.

Estadísticas propias muestran que, para el periodo 1974-1985, la tasa de empleo baja del 39,28% al 36,68%, la tasa de actividad se reduce del 40,26% al 38,53% y la tasa de desempleo aumenta del 2,44% al 4,81%, de modo que, la reducción de la tasa de actividad no logra compensar la reducción de los puestos de trabajo, con el consecuente incremento de la tasa de desempleo. En otros términos; frente a la reducción de empleo, la salida para los trabajadores se constituye, hasta aquí, en salida del mercado de trabajo y en la permanencia en el mismo con calidad de desocupados.

Si ahondamos al interior de los ocupados observamos una fuerte huida hacia el empleo autónomo. El mismo se incrementa, entre 1974-1985, del 18% al 24% frente al retroceso del empleo asalariado que se reduce, en igual periodo, del 77% al 71%; dando por concluido, de ese modo, el proceso de asalarización de largo plazo que el anterior modelo venía gestando.

Aparecen formas inéditas de empleo en el país: el empleo marginal y preario. Se incrementan los niveles de informalidad. Se reduce el salario directo e indirecto; disminuye la participación en la apropiación del producto de los asalariados y merman los beneficios del sistema de seguridad social en previsión social, en provisión de servicios públicos, en asignaciones familiares, etc.; además, progresivamente, su financiamiento pasa de manos del capital a manos de los trabajadores y el resto de la población -muchas veces sin trabajo- ya que, en algunos casos, pasan a financiarse con impuestos indirectos.

En función de las perspectivas teóricas trabajadas ¿Qué rol adopta el Sector Informal ante el conjunto de fenómenos descriptos?

Actúa como sector refugio, como espacio que alberga los expulsados de empresas de mayor tamaño, en el empleo autónomo, calificado o no, y en microempresas, como obreros o patronos al interior de las mismas. Concretamente para el periodo 1974-1982 en el Gran Buenos Aires, la participación en la población activa de los *técnicos y profesionales autónomos* ronda entre el 9,77% y el 11,36% , la de

los *autónomos no técnicos especializados ni profesionales* -fluctúa entre el 4,43% y el 5,23% con una tendencia claramente ascendente, la de los *empleadores de uno a cinco obreros* crece del 1,76% al 2,94% y , finalmente, la de los *empleados de microempresas* asciende del 8,81% al 11,16% en el periodo 1974-1985.

¿Esto nos permite considerar, el sector informal, como un ámbito de refugio que alberga los trabajadores que el sistema capitalista moderno no ha logrado aún incluir, pero que absorberá cuando consiga avanzar y extenderse lo suficiente como para poder cobijarlos?

No, pero tampoco entendemos que la informalidad del periodo sea producto de un proceso de tercerización capitalista que, en aras de la reducción de costos laborales, descentralice la producción de empresas de gran talla en pequeñas empresas a las que, luego de tal transformación, compre lo producido para evitar, mediante esta metamorfosis, incurrir en gastos de seguridad social e inflexibilidad laboral. No lo evidencian así, al menos, las fuentes del periodo aquí trabajadas, ni como fenómeno marginal, ni como fenómeno significativo que pueda dar explicación a los incrementos en la participación del sector. Antes bien, las reducciones de costos laborales al interior de las empresas que permanecen en actividad, se han realizados mediante la mayor extensión de la jornada laboral y la mayor intensidad de la misma.

De modo que, no entendemos que aquel sea el comportamiento del periodo; pero si consideramos que la aparición de la informalidad en esta etapa es parte de la puja entre el trabajo y el capital, producto de la interrupción intencional e innecesaria de un modelo que se sustentaba en el uso intensivo del trabajo y colocaba al obrero en el centro de la escena productiva, social y política del país. La culminación de dicho modelo consigue el desplazamiento de la masa obra de la escena nacional, el trabajador excluido del mercado laboral debe buscar reinsertarse de alguna manera, lo hace en el sector informal; pero el objetivo central: su disciplinamiento, el de los excluidos y también los incluidos del proceso productivo, esta logrado.

Presuponemos que la puja capital-trabajo continúa en la Argentina hasta la actualidad manifestada, también, en la evolución de la informalidad; ya si, en este lapso, producto de la tercerización, la pérdida de los derechos de seguridad social y empleo a tiempo indeterminado. Nuevas investigaciones se harán necesarias para corroborarlo.

## Bibliografía

Alaluf, Mateo, (1998) “Modernización de las empresas y políticas de empleo” en AAVV, *Empleo y Globalización- la nueva cuestión social en la Argentina* al cuidado de Ernesto Villanueva, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes, pp. 468-491

Albramo, Laís, (2003) “Sector Informal: diagnóstico y reflexiones de género” en AAVV *Políticas de empleo en Chile y América Latina. Seminario en honor de Víctor E. Tokman*, Organización Internacional del Trabajo sede Chile, Capítulo II: Sector Informal: Concepto, medición y políticas, Oficina Internacional del Trabajo, Santiago.

URL:<http://www.oitchile.cl/spanish/mdtsanti/libros/tokman/POLITICAS%20DE%20EMPLEO.pdf>  
[5/1/04] pp. 59-64

Altimir, Oscar y Beccaria, Luis “Mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina”, CEPAL-cede Chile, URL: [www.eclac.cl/publicaciones/DesarrolloEconomico/7/lc11217/lc11217e.pdf](http://www.eclac.cl/publicaciones/DesarrolloEconomico/7/lc11217/lc11217e.pdf).  
[18/2/04]

Basualdo, Eduardo (2.006): *Estudio de historia económica argentina desde mediados de siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires, FLACSO-Siglo XXI.

Beccaria, Luis y López, Néstor (1996) “El debilitamiento de los mecanismos de integración social” en AAVV, *Sin trabajo-las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina*, al cuidado de Luis Beccaria y Néstor López, Buenos Aires, Losada SA-UNICEF, pp. 85-109

Beccaria, Luis y López, Néstor (1996) “Notas sobre el comportamiento del mercado de trabajo urbano” en AAVV, *Sin trabajo-las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina*, al cuidado de Luis Beccaria y Néstor López, Buenos Aires, Losada SA-UNICEF, pp. 17-46

Beccaria, Luis; Carpio, Jorge y Orsatti, Álvaro (2000) “Argentina: informalidad laboral en el nuevo modelo económico” en AAVV, *Informalidad y Exclusión Social*, compilado por Carpio, J; Klein, E.; Novakovsky, I, Parte II: El sector informal urbano (SIU) en la Argentina: comportamientos en la última década, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica-SIEMPRE-OIT, pp. 139-160

Bisio, Raúl (2000), “Informalidad y familia: revisión crítica de la literatura sobre la Argentina de los noventa” en AAVV, *Informalidad y Exclusión Social*, compilado por Carpio, J; Klein, E.; Novakovsky, I, Parte II: El sector informal urbano (SIU) en la Argentina: comportamientos en la última década, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica-SIEMPRE-OIT, pp 161-174

Brú, Enrique (2003), “De la calidad del empleo al trabajo decente para todos” en AAVV *Políticas de empleo en Chile y América Latina. Seminario en honor de Víctor E. Tokman*, Organización Internacional del Trabajo sede Chile, Capítulo II: Sector Informal: Concepto, medición y políticas, Oficina Internacional del Trabajo, Santiago,

URL:<http://www.oitchile.cl/spanish/mdtsanti/libros/tokman/POLITICAS%20DE%20EMPLEO.pdf>  
[5/1/04] pp. 53-58

Caccimalli, María Cristina (2000) “Proceso de informalidad y sector informal-Reexamen de una discusión”, *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, Vol. 6 N° 3(sep-dic), pp95-100

Canitrot, A. (1980). “La disciplina como objetivo de la política económica” en *Desarrollo Económico* (76), Buenos Aires.

Canitrot, Adolfo (1983): *Orden social y monetarismo*, CEDES, Buenos Aires.

Carbonetto, Daniel (1998) “El sector informal y la exclusión social” en AAVV, *Empleo y Globalización- la nueva cuestión social en la Argentina* al cuidado de Ernesto Villanueva, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes, pp. 258-300

Carpio, Jorge y Novacovsky, Irene (2000), “Introducción” en AAVV, *Informalidad y Exclusión Social*, compilado por Carpio, J; Klein, E; Novacovsky, I. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica-SIEMPRE-OIT, pp. 11-22

Carr, Marilyn y Chen, Martha (2002), “La globalización y la economía informal: las repercusiones del comercio y la inversión mundial sobre los trabajadores pobres”, en AAVV *Sector del Empleo 2002: El Trabajo Decente y la Economía Informal*, Resúmenes de documentos. Oficina Internacional del Trabajo. Ginebra. URL: <http://www.ilo.org/public/english/employment/infeco/download/abstspan.pdf>  
[9/7/04] pp2-4

Castells, Manuel y Portes, Alejandro (1990) “El mundo sumergido: los orígenes, la dinámica y los efectos de la economía” en AAVV, *La economía informal: Estudio en países avanzados y menos desarrollados*, editado por Portes, Alejandro (“Política y sociedad”), Primera edición, Buenos Aires, Planeta, (Trad. de: Maricel Ford), pp. 21-48

Castillo Marín, Luis (1996) “Las políticas de empleo frente a la crisis. Diagnóstico y perspectivas” en AAVV, *Empleo y Globalización- la nueva cuestión social en la Argentina* al cuidado de Ernesto Villanueva, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes, pp. 459-468

Centro Estadístico Regional (CER), *Cuadernillo del CER de febrero de 2003*, Municipalidad de Villa María, Secretaria de Gobierno, Centro Estadístico Regional;2003

Chen, Martha Alter; Jhabvala, Renana y Lund, Frances (2002), “Apoyar a los trabajadores en la economía informal: un marco de políticas”, en AAVV *Sector del Empleo 2002: El Trabajo Decente y la Economía Informal*, Resúmenes de documentos. Oficina Internacional del Trabajo. Ginebra. URL: <http://www.ilo.org/public/english/employment/infeco/download/abstspan.pdf> [9/7/04] pp. 5-8

Contreras, Victoria (2003), “Medición del Sector Informal” en AAVV *Políticas de empleo en Chile y América Latina. Seminario en honor de Víctor E. Tokman*, Organización Internacional del Trabajo

cede Chile, Capítulo II: Sector Informal: Concepto, medición y políticas, Oficina Internacional del Trabajo, Santiago,

URL:<http://www.oitchile.cl/spanish/mdtsanti/libros/tokman/POLITICAS%20DE%20EMPLEO.pdf>  
[5/1/04] pp. 65-66

De Soto, Hernando (1992) *El otro sendero. La revolución informal*. Cuarta edición, Buenos Aires, Editorial Sudamericana, pp 317

Dore-Cabral, Carlos (1995) “Introducción” de *En torno a la informalidad. Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada* de Alejandro Portes, México, FLACSO y Porrúa Grupo editorial, p 13-23.

Golbert, Laura (2000) “Los problemas del empleo y las políticas sociales-caso argentino”, *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, Vol. 6 Nº 3(sep-dic), pp111-134

Guillén, Arturo (2007) “La teoría latinoamericana del desarrollo, reflexiones para una estrategia alternativa frente al neoliberalismo” en AAVV *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización, Homenaje a Celso Furtado* coordinado por Vidal, Gregorio y Guillen, Arturo, Buenos Aires, CLACSO Libros, pp.489-518

Hintermeister, Alberto (2003), “Definir nuevos conceptos” en AAVV *Políticas de empleo en Chile y América Latina. Seminario en honor de Víctor E. Tokman*, Organización Internacional del Trabajo cede Chile, Capítulo II: Sector Informal: Concepto, medición y políticas, Oficina Internacional del Trabajo, Santiago,

URL:<http://www.oitchile.cl/spanish/mdtsanti/libros/tokman/POLITICAS%20DE%20EMPLEO.pdf>  
[5/1/04] pp. 67-68

INDEC, *Base Usuaría de la Encuesta Permanente de Hogares*, URL: [www.indec.gov.ar](http://www.indec.gov.ar)

Infante, Ricardo (2003), “Introducción” en AAVV *Políticas de empleo en Chile y América Latina. Seminario en honor de Víctor E. Tokman*, Organización Internacional del Trabajo cede Chile, Oficina Internacional del Trabajo, Santiago,

URL:<http://www.oitchile.cl/spanish/mdtsanti/libros/tokman/POLITICAS%20DE%20EMPLEO.pdf>  
[5/1/04] pp. 7-12

Iñiguez, Alfredo (1996) “Las dimensiones del empleo en la Argentina” en AAVV, *Empleo y Globalización- la nueva cuestión social en la Argentina* al cuidado de Ernesto Villanueva, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmas, pp. 61-103

Klein, Emilio (2000) “Las políticas hacia el sector informal urbano y la OIT: una mirada retrospectiva” en AAVV, *Informalidad y Exclusión Social*, compilado por Carpio, J; Klein, E.; Novakovsky, I, Parte I: Panorama regional del fenómeno de la informalidad y la exclusión social, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica-SIEMPRE-OIT, pp. 76-80.



Lozano, Wilfredo (1995) “Prólogo” de *En torno a la informalidad. Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada* de Alejandro Portes, México, FLACSO y Porrúa Grupo editorial, p 7-11.

Marshall, Adriana (1996) “Protección del empleo en América Latina: las reformas de los noventa y sus efectos en el mercado de trabajo” en AAVV, *Empleo y Globalización- la nueva cuestión social en la Argentina* al cuidado de Ernesto Villanueva, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes, pp. 427-458

Martínez, Enrique Mario (1996) “Los tres liderazgos. Políticas de promoción de empleo” en AAVV, *Empleo y Globalización- la nueva cuestión social en la Argentina* al cuidado de Ernesto Villanueva, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmas, pp. 492-507

Montero, Cecilia (2003), “Reflexiones acerca de una aventura intelectual” en AAVV *Políticas de empleo en Chile y América Latina. Seminario en honor de Víctor E. Tokman*, Organización Internacional del Trabajo sede Chile, Capítulo II: Sector Informal: Concepto, medición y políticas, Oficina Internacional del Trabajo, Santiago,

URL:<http://www.oitchile.cl/spanish/mdtsanti/libros/tokman/POLITICAS%20DE%20EMPLEO.pdf>  
[5/1/04] pp. 69-73

Monza, Alfredo (2000) “La evolución de la informalidad en el área metropolitana en los años noventa. Resultados e interrogantes” en AAVV, *Informalidad y Exclusión Social*, compilado por Carpio, J; Klein, E.; Novakovsky, I, Parte II: El sector informal urbano(SIU) en la Argentina: comportamientos en la última década, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica-SIEMPRO-OIT, pp. 84-100

OIT (Oficina Internacional del Trabajo) (2002), *Sector del Empleo 2002: El Trabajo Decente y la Economía Informal*, Resúmenes de documentos. Oficina Internacional del Trabajo. Ginebra. URL: <http://www.ilo.org/public/english/employment/infeco/download/abstspan.pdf>

OIT (Oficina Internacional del Trabajo) (2006), *Panorama Laboral 2006, América Latina y el Caribe*, Lima , Oficina Regional para América Latina y el Caribe.:

Pérez Sáinz, Juan Pablo (2000) “Globalización, informalidad y pobreza en América Latina” en AAVV, *Informalidad y Exclusión Social*, compilado por Carpio, J; Klein, E; Novakovsky, I, Parte I: Panorama regional del fenómeno de la informalidad y la exclusión social, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica-SIEMPRO-OIT, pp. 51-64.

Pollack, Molly (2003), “Temas para apuntar” en AAVV *Políticas de empleo en Chile y América Latina. Seminario en honor de Víctor E. Tokman*, Organización Internacional del Trabajo sede Chile, Capítulo II: Sector Informal: Concepto, medición y políticas, Oficina Internacional del Trabajo, Santiago, URL:<http://www.oitchile.cl/spanish/mdtsanti/libros/tokman/POLITICAS%20DE%20EMPLEO.pdf> [5/1/04] pp. 74-75

Portes, Alejandro (1990), (ed); *La economía informal: Estudio en países avanzados y menos desarrollados*, (“Política y sociedad”), Primera edición, Buenos Aires, Planeta, 1990, pp. 351, (Trad. de: Maricel Ford)

Portes, Alejandro (1995) *En torno a la informalidad. Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada* de Alejandro Portes, México, FLACSO y Porrúa Grupo editorial.

Portes, Alejandro (1995a) “El sector informal: definición, controversia y relación con el desarrollo nacional” en *En torno a la informalidad. Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada* de Alejandro Portes, México, FLACSO y Porrúa Grupo editorial, p 25-48.

Portes, Alejandro (1995b) “Las estructuras de clase latinoamericanas: Su composición y cambio durante las últimas décadas” en *En torno a la informalidad. Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada* de Alejandro Portes, México, FLACSO y Porrúa Grupo editorial, p 79-118.

Portes, Alejandro (2000) “La economía informal y sus paradojas” en AAVV, *Informalidad y Exclusión Social*, compilado por Carpio, J; Klein, E; Novakovsky, I, Parte I: Panorama regional del fenómeno de la informalidad y la exclusión social, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica-SIEMPRE-OIT, p 25-49

Portes, Alejandro y Benton, Lauren (1995) “Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación” en *En torno a la informalidad. Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada* de Alejandro Portes, México, FLACSO y Porrúa Grupo editorial, p 49-78.

Portes, Alejandro y Hoffman, Kelly (2003) “Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal”, *Serie Políticas Sociales 68*, Mayo de 2003, Santiago de Chile, Naciones Unidas-CEPAL-ECLAC

Portes, Alejandro y Schaffler, Richard (1995) “La economía informal de América Latina: definición, dimensión y políticas” en *En torno a la informalidad. Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada* de Alejandro Portes, México, FLACSO y Porrúa Grupo editorial, p 119-156

Portes, Alejandro, Castells, Manuel y Benton, Lauren A. (1995) “Las implicaciones de las políticas públicas hacia la informalidad” en *En torno a la informalidad. Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada* de Alejandro Portes, México, FLACSO y Porrúa Grupo editorial, p 157-179

Quirós, E. Guillermo (1994) “Antropología de la informalidad” *La informalidad económica, Ensayos de Antropología Urbana*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina SA, pp. 43-80.

Rapoport, Mario Daniel(2007), *Historia de la economía argentina del siglo X*, Buenos Aires, La Página

Roca, Emilia E. y Moreno, Juan Martín (2000) “El trabajo no registrado y la exclusión de la seguridad social” (2000)en AAVV, *Informalidad y Exclusión Social*, compilado por Carpio, J; Klein, E.;

Novakovsky, I, Parte II: El sector informal urbano(SIU) en la Argentina: comportamientos en la última década, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica-SIEMPRO-OIT, p 111-138

Salvia, Agustín (2002) *Argentina del nuevo siglo: desempleo, precariedad y algo más...*, paper presentado en curso dictado en La Universidad Nacional de Villa María, pp. 1-27

Saraví, Gonzalo Andrés (1994) “Pobres e ilegales mirando en el sector informal” *La informalidad económica, Ensayos de Antropología Urbana*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina SA, pp. 81-99.

Schorr, Martín (2006): *Cambios en la estructura y el funcionamiento de la industria argentina entre 1976 y 2004. Un análisis socio-histórico y de economía política de la evolución de las distintas clases sociales y fracciones de clase durante un período de profundos cambios estructurales*, Tesis Doctoral, FLACSO, mimeo. Capítulo 1

Testa, Julio C. y Figari, Claudia (1996) “De la flexibilidad a la precarización. Una visión crítica de las vinculaciones entre el empleo y el sistema de sistemas laborales” en AAVV, *Empleo y Globalización-la nueva cuestión social en la Argentina* al cuidado de Ernesto Villanueva, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes, pp. 188-203

Thomas, Jim (2002), “El trabajo decente en el sector informal: América Latina”, en AAVV Sector del Empleo 2002: El Trabajo Decente y la Economía Informal, Resúmenes de documentos. Oficina Internacional del Trabajo. Ginebra.

URL: <http://www.ilo.org/public/english/employment/infeco/download/abstspan.pdf> [9/7/04] pp. 20-23

Tokman, Víctor Ernesto. (1978); “Las relaciones entre los sectores formal e informal: Una exploración sobre su naturaleza”, *Revista de la CEPAL*, nº 5, primer semestre de 1978, pp. 102-141.

Tokman, Víctor Ernesto, (1987) “El sector informal hoy: el imperativo de actuar”. *PREALC* 314, Diciembre/1987, Oficina internacional del trabajo

Tokman, Víctor Ernesto (1996). “La especificidad y generalidad del problema del empleo en el contexto de América Latina” en AAVV, *Sin trabajo-las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina*, al cuidado de Luis Beccaria y Néstor López, Buenos Aires, Losada SA-UNICEF, pp. 47-82

Tokman, Víctor Ernesto. (2000) “El sector informal posreforma económica” en AAVV, *Informalidad y Exclusión Social*, compilado por Carpio, J; Klein, E; Novakovsky, I, Parte I: Panorama regional del fenómeno de la informalidad y la exclusión social, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica-SIEMPRE-OIT, p 65-73.

Tokman, Víctor Ernesto (2001a), “Prólogo” en AAVV *De la informalidad a la modernidad*; Tokman, Víctor E.(Director)- Delano , Manuel (editor); Oficina Internacional del Trabajo, Santiago,

URL: <http://www.oitchile.cl/spanish/mdtsanti/gifs/pub%20de%20la%20informalidad.pdf> [5/1/04] p 13-16.

Tokman, Víctor Ernesto, (2001b) “De la informalidad a la modernidad” en AAVV *De la informalidad a la modernidad*; Tokman, Víctor E.(Director)- Delano , Manuel (editor); Oficina Internacional del Trabajo, Santiago, 2001

URL: <http://www.oitchile.cl/spanish/mdtsanti/gifs/pub%20de%20la%20informalidad.pdf> [5/1/04] p 19-38

Tokman, Víctor Ernesto, (2001c) “La legislación laboral y su impacto en la microempresa: análisis comparativo entre países y propuestas de acción” en AAVV *De la informalidad a la modernidad*; Tokman, Víctor E.(Director)- Delano , Manuel (editor); Oficina Internacional del Trabajo, Santiago, URL: <http://www.oitchile.cl/spanish/mdtsanti/gifs/pub%20de%20la%20informalidad.pdf> [5/1/04] p 39-119

Torrado, Susana (1994) *Estructura Social de la Argentina, 1945-1983*. Buenos Aires. Ediciones de la Flor,

Torrado, Susana (1998) “La Cuestión Social” en Romás Lejtman (compilador): *Quince años de democracia, Ensayos sobre la nueva república*, Buenos Aires, Grupo Editorial Norma

Uthoff, Andras (2003), “Introducción” en AAVV *Políticas de empleo en Chile y América Latina. Seminario en honor de Víctor E. Tokman*, Organización internacional del Trabajo sede Chile, Capítulo II: Sector Informal: Concepto, medición y políticas, Oficina Internacional del Trabajo, Santiago, URL:<http://www.oitchile.cl/spanish/mdtsanti/libros/tokman/POLITICAS%20DE%20EMPLEO.pdf> [5/1/04] pp. 51-52

Walsh, Rodolfo (1977) *Carta abierta a la dictadura militar*

Weller, Jürgen (2003), “Tres puntos” en AAVV *Políticas de empleo en Chile y América Latina. Seminario en honor de Víctor E. Tokman*, Organización internacional del Trabajo sede Chile, Capítulo II: Sector Informal: Concepto, medición y políticas, Oficina Internacional del Trabajo, Santiago, URL:<http://www.oitchile.cl/spanish/mdtsanti/libros/tokman/POLITICAS%20DE%20EMPLEO.pdf> [5/1/04] pp. 76-77

## Índice de siglas o abreviaturas

<b>Generales</b>	
BCRA	Banco Central de la República Argentina
IED	Inversión Extranjera Directa
CEPAL	Comisión Económica Para América Latina
CER	Centro Estadístico Regional
CESICS	Centro Estadístico Instituto Ciencias Sociales
CESS	Centro de Estudios Sociales y Sindicales
ECIEL	Estudios Conjuntos de Integración Económica Latinoamericanos
EDS	Encuesta de Desarrollo Social, Condiciones de Vida y Acceso a Programas y Servicios Sociales
EPH	Encuesta Permanente de Hogares del INDEC
FIEL	Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas
GBA	Gran Buenos Aires
IDEC	Instituto De Estudios Contemporáneos
IDHR	Índice de Desarrollo Humano Regional
INDEC	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
IPA	Investigación sobre Pobreza en la Argentina
MTSS	Ministerio de Trabajo y Seguridad Social
OIT	Organización Internacional del Trabajo
PREALC	Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe de la OIT
SF	Sector Formal
SI	Sector Informal
SM	Sector Moderno

<b>Ramas de actividad</b>	
AP	Actividades primarias
ABT	Alimentos, bebidas y tabaco
TCC	Textiles, confecciones y calzado
PQyRPYC	Productos químicos y de la refinación de petróleo y combustible
PMMyE	Productos metálicos, maquinarias y equipos
OIM	Otras industrias manufactureras
SEGYA	Suministro de electricidad, gas y agua
C	Construcción
Co x My	Comercio al por mayor
Co x M	Comercio al por menor
RyH	Restaurantes y hoteles
T	Transporte
SCTyC	Servicios conexos del transporte y comunicaciones
IF	Intermediación financiera
AIEyA	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler
APyD	Administración pública y defensa
E	Enseñanza
SSyS	Servicios sociales y de salud
OAdSCyS	Otras actividades de servicios comunitarios y sociales
SR	Servicios de reparación
HPssD	Hogares privados con servicio doméstico
OssP	Otros servicios personales
NT	Nuevos Trabajadores
S/E	Sin especificar
<b>Carácter y calificación</b>	

Px,Aux Px y Rep Cal Prof	Tareas de Producción, Auxiliares de Producción y de Reparación de bienes de Calificación Profesional
Px,Aux Px y Rep Calif	Tareas de Producción, Auxiliares de Producción y de Reparación de bienes Calificados
Px,Aux Px y Rep Semical	Tareas de Producción, Auxiliares de Producción y de Reparación de bienes Semicalificados
Px,Aux Px y Rep No Cal	Tareas de Producción, Auxiliares de Producción y de Reparación de bienes No Calificados
Adm-contables de Cal Prof	Tareas Administrativo-contables de Calificación Profesional
Adm-contables Cal	Tareas Administrativo-contables Calificados
Adm-contables Semical	Tareas Administrativo-contables Semicalificados
Adm-cont No Calificados	Tareas Administrativo-contables No Calificados
Comer de Cal Prof	Tareas de Comercialización de Calificación Profesional
Comer Cal	Tareas de Comercialización Calificados
Comer No Cal	Tareas de Comercialización No Calificados
Trans,Vig y Seg y Ss Cal Profe	Tareas de Transporte, de Vigilancia y Seguridad y de Servicios de Calificación Profesional
Trans,Vig y Seg y Ss Cal	Tareas de Transporte, de Vigilancia y Seguridad y de Servicios Calificados
Trans,Vig y Seg y Ss No cal	Tareas de Transporte, de Vigilancia y Seguridad y de Servicios No Calificados
Nuevos Trabajadores	Nuevos Trabajadores

## Anexo de datos adicionales

### 1. Participación del empleo informal en el total de empleo por rama de actividad.

<b>Ramas de actividad: abreviaturas</b>
<b>AP:</b> Actividades primarias
<b>ABT:</b> Alimentos, bebidas y tabaco
<b>TCC:</b> Textiles, confecciones y calzado
<b>PQyRPYC:</b> Productos químicos y de la refinación de petróleo y combustible
<b>PMMyE:</b> Productos metálicos, maquinarias y equipos
<b>OIM:</b> Otras industrias manufactureras
<b>SEGA:</b> Suministro de electricidad, gas y agua
<b>C:</b> Construcción
<b>Co x My:</b> Comercio al por mayor
<b>Co x M:</b> Comercio al por menor
<b>RyH:</b> Restaurantes y hoteles
<b>T:</b> Transporte
<b>SCTyC:</b> Servicios conexos del transporte y comunicaciones
<b>IF:</b> Intermediación financiera
<b>AIEyA:</b> Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler
<b>APyD:</b> Administración pública y defensa
<b>E:</b> Enseñanza
<b>SSyS:</b> Servicios sociales y de salud
<b>OAdSCyS:</b> Otras actividades de servicios comunitarios y sociales
<b>SR:</b> Servicios de reparación
<b>HPssD:</b> Hogares privados con servicio doméstico
<b>OssP:</b> Otros servicios personales
<b>NT:</b> Nuevos Trabajadores
<b>S/E:</b> Sin especificar

**Cuadro 4.3.7.a Participación del empleo informal en el total de empleo por rama de actividad. GBA. 1974**

A ñ o	Rama	Enfoque Estructuralista				Enfoque Economía dual				Total de ocupa- dos
		Estimación Diferenciada			Estima- ción Conjunt a	Estim. Moderna		Est. Tradicional		
		Total	Burgue- sía	Proleta- riado		s/empleo domés- tico	c/empleo domés- tico	s/empleo domés- tico	c/empleo domés- tico	
1 9 7 4	AP	42%	25%	17%	33%	25%	25%	33%	33%	100%
	ABT	30%	3%	27%	16%	29%	29%	16%	16%	100%
	TCC	50%	17%	33%	13%	34%	34%	13%	13%	100%
	PQyRPYC	25%	2%	23%	4%	24%	24%	4%	4%	100%
	PMMyE	27%	7%	21%	8%	23%	23%	8%	8%	100%
	OIM	43%	11%	32%	14%	35%	35%	14%	14%	100%
	SEGYA	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
	C	61%	27%	34%	20%	35%	35%	20%	20%	100%
	Co x My	47%	12%	35%	29%	38%	38%	29%	29%	100%
	Co x M	72%	11%	62%	67%	67%	67%	67%	67%	100%
	RyH	53%	9%	45%	43%	53%	53%	43%	43%	100%
	T	40%	16%	23%	15%	23%	23%	15%	15%	100%
	SCTyC	14%	1%	13%	10%	13%	13%	10%	10%	100%
	IF	11%	0%	11%	3%	11%	11%	3%	3%	100%
	AIEyA	59%	34%	25%	26%	25%	25%	26%	26%	100%
	APyD	9%	2%	7%	1%	7%	7%	1%	1%	100%
	E	21%	0%	21%	3%	21%	21%	3%	3%	100%
	SSyS	31%	23%	8%	11%	8%	8%	11%	11%	100%
	OAdSCyS	40%	4%	36%	16%	36%	36%	16%	16%	100%
	SR	33%	3%	30%	26%	30%	30%	26%	26%	100%
HPssD	100%	0%	100%	0%	0%	100%	0%	100%	100%	
OssP	78%	46%	32%	32%	32%	32%	32%	32%	100%	
NT	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	
S/E	14%	4%	11%	7%	11%	11%	7%	7%	100%	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Base Usuaría EPH-INDEC



**Cuadro 4.3.7b Participación del empleo informal en el total de empleo por rama de actividad. GBA. 1980**

A ñ o	Rama	Enfoque Estructuralista				Enfoque Economía dual				Total de ocupa- dos
		Estimación Diferenciada			Estima- ción Conjunt a	Estim. Moderna		Est. Tradicional		
		Total	Burgue- sía	Proleta- riado		s/empleo domés- tico	c/empleo domés- tico	s/empleo domés- tico	c/empleo domés- tico	
1 9 8 0	AP	100,00	42,86%	57,14%	71,43%	85,71%	85,71%	71,43%	71,43%	100%
	ABT	29,32%	9,02%	20,30%	10,53%	21,80%	21,80%	10,53%	10,53%	100%
	TCC	47,13%	19,64%	27,49%	18,13%	28,70%	28,70%	18,13%	18,13%	100%
	PQyRPYC	16,67%	1,92%	14,74%	7,05%	15,38%	15,38%	7,05%	7,05%	100%
	PMMyE	19,00%	5,28%	13,72%	10,55%	15,57%	15,57%	10,55%	10,55%	100%
	OIM	35,29%	16,18%	19,12%	16,91%	22,43%	22,43%	16,91%	16,91%	100%
	SEGYA	16,67%	0,00%	16,67%	0,00%	16,67%	16,67%	0,00%	0,00%	100%
	C	57,77%	34,22%	23,54%	19,17%	25,97%	25,97%	19,17%	19,17%	100%
	Co x My	33,68%	8,42%	25,26%	26,32%	30,53%	30,53%	26,32%	26,32%	100%
	Co x M	67,86%	14,19%	53,68%	69,23%	59,49%	59,49%	69,23%	69,23%	100%
	RyH	44,09%	7,53%	36,56%	33,33%	43,01%	43,01%	33,33%	33,33%	100%
	T	40,41%	19,17%	21,24%	16,58%	21,24%	21,24%	16,58%	16,58%	100%
	SCTyC	22,58%	3,23%	19,35%	16,13%	19,35%	19,35%	16,13%	16,13%	100%
	IF	10,89%	1,98%	8,91%	2,97%	8,91%	8,91%	2,97%	2,97%	100%
	AIEyA	46,75%	29,59%	17,16%	21,30%	17,16%	17,16%	21,30%	21,30%	100%
	APyD	7,28%	1,32%	5,96%	2,65%	5,96%	5,96%	2,65%	2,65%	100%
	E	10,88%	0,00%	10,88%	3,11%	10,88%	10,88%	3,11%	3,11%	100%
	SSyS	21,53%	16,67%	4,86%	11,81%	4,86%	4,86%	11,81%	11,81%	100%
	OAdSCyS	28,35%	4,72%	23,62%	13,39%	23,62%	23,62%	13,39%	13,39%	100%
	SR	30,48%	1,90%	28,57%	26,67%	28,57%	28,57%	26,67%	26,67%	100%
HPssD	100,00	0,00%	100,00	0,00%	0,00%	100,00	0,00%	100,00	100%	
OssP	69,81%	45,28%	24,53%	22,64%	24,53%	24,53%	22,64%	22,64%	100%	
NT	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100%	
S/E	33,33%	11,11%	22,22%	12,70%	22,22%	22,22%	12,70%	12,70%	100%	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Base Usuaria EPH-INDEC

**Cuadro 4.3.7.c Participación del empleo informal en el total de empleo por rama de actividad. GBA. 1981**

A ñ o	Rama	Enfoque Estructuralista				Enfoque Economía dual				Total de ocupa- dos
		Estimación Diferenciada			Estima- ción Conjunt a	Estim. Moderna		Est. Tradicional		
		Total	Burgue- sía	Proleta- riado		s/empleo domés- tico	c/empleo domés- tico	s/empleo domés- tico	c/empleo domés- tico	
1 9 8 1	AP	60,00%	60,00%	0,00%	60,00%	30,00%	30,00%	60,00%	60,00%	100%
	ABT	39,29%	1,43%	37,86%	9,29%	37,86%	37,86%	9,29%	9,29%	100%
	TCC	46,26%	15,31%	30,95%	18,71%	34,35%	34,35%	18,71%	18,71%	100%
	PQyRPYC	48,20%	2,88%	45,32%	5,76%	46,04%	46,04%	5,76%	5,76%	100%
	PMMyE	38,82%	6,47%	32,35%	12,06%	35,88%	35,88%	12,06%	12,06%	100%
	OIM	47,77%	17,86%	29,91%	18,30%	33,48%	33,48%	18,30%	18,30%	100%
	SEGYA	28,95%	0,00%	28,95%	0,00%	28,95%	28,95%	0,00%	0,00%	100%
	C	49,73%	32,51%	17,21%	19,13%	19,13%	19,13%	19,13%	19,13%	100%
	Co x My	50,00%	13,07%	36,93%	32,95%	42,05%	42,05%	32,95%	32,95%	100%
	Co x M	65,18%	14,98%	50,20%	67,41%	58,30%	58,30%	67,41%	67,41%	100%
	RyH	40,00%	7,50%	32,50%	30,00%	40,00%	40,00%	30,00%	30,00%	100%
	T	40,63%	12,50%	28,13%	15,63%	28,13%	28,13%	15,63%	15,63%	100%
	SCTyC	36,36%	3,64%	32,73%	7,27%	32,73%	32,73%	7,27%	7,27%	100%
	IF	27,78%	0,00%	27,78%	3,33%	27,78%	27,78%	3,33%	3,33%	100%
	AIEyA	55,03%	24,26%	30,77%	21,89%	30,77%	30,77%	21,89%	21,89%	100%
	APyD	30,34%	0,00%	30,34%	1,38%	30,34%	30,34%	1,38%	1,38%	100%
	E	32,76%	0,00%	32,76%	2,87%	32,76%	32,76%	2,87%	2,87%	100%
	SSyS	26,57%	16,08%	10,49%	9,79%	10,49%	10,49%	9,79%	9,79%	100%
	OAdSCyS	40,54%	3,38%	37,16%	38,51%	37,16%	37,16%	38,51%	38,51%	100%
	SR	23,58%	0,00%	23,58%	24,53%	23,58%	23,58%	24,53%	24,53%	100%
HPssD	100,00	0,00%	100,00	0,00%	0,00%	100,00	0,00%	100,00	100%	
OssP	46,25%	28,75%	17,50%	27,50%	17,50%	17,50%	27,50%	27,50%	100%	
NT	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100%	
S/E	44,74%	21,05%	23,68%	23,68%	23,68%	23,68%	23,68%	23,68%	100%	

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de Base Usuaria EPH-INDEC

**Cuadro 4.3.7.d Participación del empleo informal en el total de empleo por rama de actividad. GBA. 1982**

A ñ o	Rama	Enfoque Estructuralista				Enfoque Economía dual				Total de ocupados
		Estimación Diferenciada			Estimación Conjunta	Estim. Moderna		Est. Tradicional		
		Total	Burguesía	Proletariado		s/empleo doméstico	c/empleo doméstico	s/empleo doméstico	c/empleo doméstico	
1 9 8 2	AP	87,50%	43,75%	43,75%	43,75%	56,25%	56,25%	43,75%	43,75%	100%
	ABT	35,46%	4,26%	31,21%	16,31%	34,04%	34,04%	16,31%	16,31%	100%
	TCC	47,01%	22,31%	24,70%	13,94%	27,09%	27,09%	13,94%	13,94%	100%
	PQyRPYC	32,26%	0,00%	32,26%	9,68%	32,26%	32,26%	9,68%	9,68%	100%
	PMMyE	39,03%	9,68%	29,35%	13,23%	32,58%	32,58%	13,23%	13,23%	100%
	OIM	46,33%	17,43%	28,90%	18,35%	32,11%	32,11%	18,35%	18,35%	100%
	SEGYA	25,00%	0,00%	25,00%	0,00%	25,00%	25,00%	0,00%	0,00%	100%
	C	45,10%	29,69%	15,41%	23,53%	18,49%	18,49%	23,53%	23,53%	100%
	Co x My	50,00%	15,38%	34,62%	41,21%	43,96%	43,96%	41,21%	41,21%	100%
	Co x M	70,18%	16,67%	53,51%	73,90%	62,28%	62,28%	73,90%	73,90%	100%
	RyH	50,60%	7,23%	43,37%	37,35%	46,99%	46,99%	37,35%	37,35%	100%
	T	42,93%	21,72%	21,21%	15,66%	21,21%	21,21%	15,66%	15,66%	100%
	SCTyC	45,16%	0,00%	45,16%	19,35%	45,16%	45,16%	19,35%	19,35%	100%
	IF	32,35%	0,00%	32,35%	4,41%	32,35%	32,35%	4,41%	4,41%	100%
	AIEyA	49,33%	24,00%	25,33%	18,67%	25,33%	25,33%	18,67%	18,67%	100%
	APyD	33,33%	4,00%	29,33%	2,00%	29,33%	29,33%	2,00%	2,00%	100%
	E	27,37%	0,00%	27,37%	7,26%	27,37%	27,37%	7,26%	7,26%	100%
	SSyS	41,41%	26,56%	14,84%	17,19%	14,84%	14,84%	17,19%	17,19%	100%
	OAdSCyS	35,05%	8,25%	26,80%	11,34%	26,80%	26,80%	11,34%	11,34%	100%
	SR	18,80%	5,13%	13,68%	28,21%	13,68%	13,68%	28,21%	28,21%	100%
HPssD	100,00	0,00%	100,00	0,00%	0,00%	100,00	0,00%	100,00	100%	
OssP	55,86%	30,63%	25,23%	19,82%	25,23%	25,23%	19,82%	19,82%	100%	
NT	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100%	
S/E	38,46%	9,62%	28,85%	17,31%	28,85%	28,85%	17,31%	17,31%	100%	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Base Usuaría EPH-INDEC

**Cuadro 4.3.7.e Participación del empleo informal en el total de empleo por rama de actividad. GBA. 1985**

A ñ o	Rama	Enfoque Estructuralista				Enfoque Economía dual				Total de ocupa- dos
		Estimación Diferenciada			Estima- ción Conjunt a	Estim. Moderna		Est. Tradicional		
		Total	Burgue- sía	Proleta- riado		s/empleo domés- tico	c/empleo domés- tico	s/empleo domés- tico	c/empleo domés- tico	
1 9 8 5	AP	46,15%	23,08%	23,08%	38,46%	38,46%	38,46%	38,46%	38,46%	100%
	ABT	30,23%	6,98%	23,26%	17,44%	26,74%	26,74%	17,44%	17,44%	100%
	TCC	51,13%	25,06%	26,07%	20,30%	29,57%	29,57%	20,30%	20,30%	100%
	PQyRPYC	12,00%	0,67%	11,33%	9,33%	12,00%	12,00%	9,33%	9,33%	100%
	PMMyE	22,98%	7,12%	15,86%	11,00%	18,77%	18,77%	11,00%	11,00%	100%
	OIM	36,69%	13,71%	22,98%	18,95%	26,61%	26,61%	18,95%	18,95%	100%
	SEGYA	0,00%	0,00%	0,00%	12,50%	0,00%	0,00%	12,50%	12,50%	100%
	C	67,36%	37,09%	30,27%	27,30%	33,53%	33,53%	27,30%	27,30%	100%
	Co x My	47,46%	24,29%	23,16%	31,07%	29,38%	29,38%	31,07%	31,07%	100%
	Co x M	72,81%	32,81%	40,00%	50,94%	45,16%	45,16%	50,94%	50,94%	100%
	RyH	41,05%	13,68%	27,37%	37,89%	35,79%	35,79%	37,89%	37,89%	100%
	T	32,04%	20,77%	11,27%	11,62%	11,27%	11,27%	11,62%	11,62%	100%
	SCTyC	14,29%	2,86%	11,43%	14,29%	11,43%	11,43%	14,29%	14,29%	100%
	IF	6,41%	0,00%	6,41%	1,28%	6,41%	6,41%	1,28%	1,28%	100%
	AIEyA	44,74%	26,32%	18,42%	15,79%	18,42%	18,42%	15,79%	15,79%	100%
	APyD	9,74%	4,10%	5,64%	2,05%	5,64%	5,64%	2,05%	2,05%	100%
	E	7,78%	0,00%	7,78%	1,95%	7,78%	7,78%	1,95%	1,95%	100%
	SSyS	28,79%	21,72%	7,07%	12,63%	7,07%	7,07%	12,63%	12,63%	100%
	OAdSCyS	33,51%	7,03%	26,49%	13,51%	26,49%	26,49%	13,51%	13,51%	100%
	SR	24,84%	5,23%	19,61%	20,92%	19,61%	19,61%	20,92%	20,92%	100%
HPssD	100,00	0,00%	100,00	0,00%	0,00%	100,00	0,00%	100,00	100%	
OssP	37,95%	19,20%	18,75%	12,50%	18,75%	18,75%	12,50%	12,50%	100%	
NT	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100%	
S/E	21,05%	2,63%	18,42%	26,32%	18,42%	18,42%	26,32%	26,32%	100%	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Base Usuaria EPH-INDEC

## 2. Carácter y calificación

<b>Carácter y calificación: Tabla de abreviaturas</b>	
Px,Aux Px y Rep Cal Prof	Tareas de Producción, Auxiliares de Producción y de Reparación de bienes de Calificación Profesional
Px,Aux Px y Rep Calif	Tareas de Producción, Auxiliares de Producción y de Reparación de bienes Calificados
Px,Aux Px y Rep Semical	Tareas de Producción, Auxiliares de Producción y de Reparación de bienes Semicalicados
Px,Aux Px y Rep No Cal	Tareas de Producción, Auxiliares de Producción y de Reparación de bienes No Calificados
Adm-contables de Cal Prof	Tareas Administrativo-contables de Calificación Profesional
Adm-contables Cal	Tareas Administrativo-contables Calificados
Adm-contables Semical	Tareas Administrativo-contables Semicalicados
Adm-cont No Calificados	Tareas Administrativo-contables No Calificados
Comer de Cal Prof	Tareas de Comercialización de Calificación Profesional
Comer Cal	Tareas de Comercialización Calificados
Comer No Cal	Tareas de Comercialización No Calificados
Trans,Vig y Seg y Ss Cal Profe	Tareas de Transporte, de Vigilancia y Seguridad y de Servicios de Calificación Profesional
Trans,Vig y Seg y Ss Cal	Tareas de Transporte, de Vigilancia y Seguridad y de Servicios Calificados
Trans,Vig y Seg y Ss No cal	Tareas de Transporte, de Vigilancia y Seguridad y de Servicios No Calificados
Nuevos Trabajadores	Nuevos Trabajadores

**Cuadro 4.3.8.a Participación del empleo informal en el total de empleo por calificación y carácter de la tarea. GBA. 1974**

Calificación y Carácter	Enfoque Estructuralista				Enfoque Economía dual				Total de ocupados
	Estimación Diferenciada			Estimación Conjunta	Estim. Moderna		Est. Tradicional		
	Total	Burguesía	Proletariado		s/empleo domést-	c/empleo domést-	s/empleo domést-	c/empleo domést-	
Px,Aux Px y Rep Cal Prof	4,17%	4,17%	0,00%	4,17%	4,17%	4,17%	4,17%	4,17%	100%
Px,Aux Px y Rep Calif	48,59	21,33%	27,26%	13,33%	29,11%	29,19%	13,33%	13,41%	100%
Px,Aux Px y Rep Semical	41,59	0,00%	41,59%	18,73%	41,59%	41,59%	18,73%	18,73%	100%
Px,Aux Px y Rep No Cal	33,33	0,00%	33,33%	16,67%	32,72%	33,33%	16,67%	17,28%	100%
Adm-contables de Cal Prof	23,44	15,63%	7,81%	6,25%	14,06%	14,06%	6,25%	6,25%	100%
Adm-contables Cal	13,87	2,94%	10,92%	7,98%	11,76%	11,76%	7,98%	7,98%	100%
Adm-contables Semical	17,76	0,77%	16,99%	11,97%	17,37%	17,37%	11,97%	11,97%	100%
Adm-cont No Calificados	25,00	0,00%	25,00%	0,00%	16,67%	25,00%	0,00%	8,33%	100%
Comer de Cal Prof	14,29	9,52%	4,76%	9,52%	9,52%	9,52%	9,52%	9,52%	100%
Comer Cal	56,29	39,07%	17,22%	19,87%	22,52%	22,52%	19,87%	19,87%	100%
Comer No Cal	76,50	5,28%	71,22%	73,86%	76,50%	76,50%	73,86%	73,86%	100%
Trans,Vig y Seg y Ss Cal	40,91	27,27%	13,64%	4,55%	13,64%	13,64%	4,55%	4,55%	100%
Trans,Vig y Seg y Ss Cal	43,63	22,01%	21,62%	11,78%	20,46%	21,62%	11,78%	12,93%	100%
Trans,Vig y Seg y Ss No	72,70	0,00%	72,70%	12,70%	23,65%	72,70%	12,70%	61,76%	100%
Nuevos Trabajadores	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100%

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de Base Usuaría EPH-INDEC

**Cuadro 4.3.8.b Participación del empleo informal en el total de empleo por calificación y carácter de la tarea. GBA. 1980.**

Calificación y Carácter	Enfoque Estructuralista				Enfoque Economía dual				Total de ocupados
	Estimación Diferenciada			Estimación Conjunta	Estim. Moderna		Est. Tradicional		
	Total	Burguesía	Proletariado		s/empleo domést-	c/empleo domést-	s/empleo domést-	c/empleo domést-	
Px,Aux Px y Rep Cal Prof	19,51	14,63%	4,88%	9,76%	9,76%	9,76%	9,76%	9,76%	100%
Px,Aux Px y Rep Calif	48,33	29,82%	18,51%	15,82%	21,31%	21,31%	15,82%	15,82%	100%
Px,Aux Px y Rep Semical	38,64	0,00%	38,64%	24,24%	38,64%	38,64%	24,24%	24,24%	100%
Px,Aux Px y Rep No Cal	28,77	0,00%	28,77%	16,44%	28,77%	28,77%	16,44%	16,44%	100%
Adm-contables de Cal Prof	20,78	16,88%	3,90%	3,90%	6,49%	6,49%	3,90%	3,90%	100%
Adm-contables Cal	15,94	8,76%	7,17%	10,36%	12,35%	12,35%	10,36%	10,36%	100%
Adm-contables Semical	15,09	3,50%	11,59%	20,22%	13,21%	13,21%	20,22%	20,22%	100%
Adm-cont No Calificados	35,29	0,00%	35,29%	23,53%	35,29%	35,29%	23,53%	23,53%	100%
Comer de Cal Prof	23,08	23,08%	0,00%	15,38%	7,69%	7,69%	15,38%	15,38%	100%
Comer Cal	50,31	34,59%	15,72%	17,61%	20,75%	20,75%	17,61%	17,61%	100%
Comer No Cal	73,71	6,03%	67,67%	79,09%	73,71%	73,71%	79,09%	79,09%	100%
Trans,Vig y Seg y Ss Cal	51,22	36,59%	14,63%	3,25%	14,63%	14,63%	3,25%	3,25%	100%
Trans,Vig y Seg y Ss Cal	38,97	19,32%	19,66%	11,28%	17,95%	19,66%	11,28%	12,99%	100%
Trans,Vig y Seg y Ss No	68,17	0,00%	68,17%	10,02%	16,50%	68,17%	10,02%	61,69%	100%
Nuevos Trabajadores	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100%

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de Base Usuaría EPH-INDEC

**Cuadro 4.3.8.c Participación del empleo informal en el total de empleo por calificación y carácter de la tarea. GBA. 1981.**

Calificación y Carácter	Enfoque Estructuralista				Enfoque Economía dual				Total de ocupados
	Estimación Diferenciada			Estimación Conjunta	Estim. Moderna		Est. Tradicional		
	Total	Burguesía	Proletariado		s/empleo domést-	c/empleo domést-	s/empleo domést-	c/empleo domést-	
Px,Aux Px y Rep Cal Prof	39,13	21,74%	17,39%	13,04%	30,43%	30,43%	13,04%	13,04%	100%
Px,Aux Px y Rep Calif	53,78	29,48%	24,30%	11,55%	27,09%	27,09%	11,55%	11,55%	100%
Px,Aux Px y Rep Semical	38,99	0,00%	38,99%	26,61%	38,99%	38,99%	26,61%	26,61%	100%
Px,Aux Px y Rep No Cal	37,96	0,00%	37,96%	22,22%	37,96%	37,96%	22,22%	22,22%	100%
Adm-contables de Cal Prof	48,48	25,76%	22,73%	16,67%	34,85%	34,85%	16,67%	16,67%	100%
Adm-contables Cal	39,65	6,17%	33,48%	11,89%	34,80%	34,80%	11,89%	11,89%	100%
Adm-contables Semical	40,91	1,75%	39,16%	18,53%	39,86%	39,86%	18,53%	18,53%	100%
Adm-cont No Calificados	33,33	0,00%	33,33%	33,33%	33,33%	33,33%	33,33%	33,33%	100%
Comer de Cal Prof	50,00	21,43%	28,57%	21,43%	50,00%	50,00%	21,43%	21,43%	100%
Comer Cal	66,67	44,44%	22,22%	27,78%	34,03%	34,03%	27,78%	27,78%	100%
Comer No Cal	69,79	7,22%	62,57%	77,01%	69,79%	69,79%	77,01%	77,01%	100%
Trans,Vig y Seg y Ss Cal	55,08	27,12%	27,97%	3,39%	27,97%	27,97%	3,39%	3,39%	100%
Trans,Vig y Seg y Ss Cal	45,15	18,06%	27,09%	10,61%	25,96%	27,09%	10,61%	11,74%	100%
Trans,Vig y Seg y Ss No	67,98	0,00%	67,98%	20,22%	19,10%	67,98%	20,22%	69,10%	100%
Nuevos Trabajadores	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100%

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de Base Usaria EPH-INDEC



**Cuadro 4.3.8.d Participación del empleo informal en el total de empleo por calificación y carácter de la tarea. GBA. 1982.**

Calificación y Carácter	Enfoque Estructuralista				Enfoque Economía dual				Total de ocupados
	Estimación Diferenciada			Estimación Conjunta	Estim. Moderna		Est. Tradicional		
	Total	Burguesía	Proletariado		s/empleo domést-	c/empleo domést-	s/empleo domést-	c/empleo domést-	
Px,Aux Px y Rep Cal Prof	34,38	9,38%	25,00%	3,13%	28,13%	28,13%	3,13%	3,13%	100%
Px,Aux Px y Rep Calif	50,53	27,40%	23,13%	16,01%	26,69%	26,69%	16,01%	16,01%	100%
Px,Aux Px y Rep Semical	31,75	0,00%	31,75%	24,60%	31,75%	31,75%	24,60%	24,60%	100%
Px,Aux Px y Rep No Cal	45,35	1,16%	44,19%	22,09%	45,35%	45,35%	22,09%	22,09%	100%
Adm-contables de Cal Prof	48,08	32,69%	15,38%	1,92%	17,31%	17,31%	1,92%	1,92%	100%
Adm-contables Cal	35,37	4,88%	30,49%	15,85%	32,93%	32,93%	15,85%	15,85%	100%
Adm-contables Semical	30,25	1,78%	28,47%	20,28%	29,54%	29,54%	20,28%	20,28%	100%
Adm-cont No Calificados	41,18	5,88%	35,29%	23,53%	41,18%	41,18%	23,53%	23,53%	100%
Comer de Cal Prof	66,67	16,67%	50,00%	41,67%	66,67%	66,67%	41,67%	41,67%	100%
Comer Cal	57,14	44,64%	12,50%	28,57%	26,79%	26,79%	28,57%	28,57%	100%
Comer No Cal	71,85	8,92%	62,93%	79,63%	71,85%	71,85%	79,63%	79,63%	100%
Trans,Vig y Seg y Ss Cal	54,17	28,47%	25,69%	4,17%	25,69%	25,69%	4,17%	4,17%	100%
Trans,Vig y Seg y Ss Cal	48,60	24,09%	24,52%	10,75%	22,80%	24,52%	10,75%	12,47%	100%
Trans,Vig y Seg y Ss No	70,67	0,00%	70,67%	12,18%	16,12%	70,67%	12,18%	66,72%	100%
Nuevos Trabajadores	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100%

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de Base Usuaría EPH-INDEC

**Cuadro 4.3.8.e Participación del empleo informal en el total de empleo por calificación y carácter de la tarea. GBA. 1985.**

Calificación y Carácter	Enfoque Estructuralista				Enfoque Economía dual				Total de ocupados
	Estimación Diferenciada			Estimación Conjunta	Estim. Moderna		Est. Tradicional		
	Total	Burguesía	Proletariado		s/empleo domést-	c/empleo domést-	s/empleo domést-	c/empleo domést-	
Px,Aux Px y Rep Cal Prof	30,00	25,00%	5,00%	12,50%	17,50%	17,50%	12,50%	12,50%	100%
Px,Aux Px y Rep Calif	48,07	26,97%	21,10%	18,13%	23,91%	24,26%	18,13%	18,48%	100%
Px,Aux Px y Rep Semical	50,45	0,00%	50,45%	40,54%	49,55%	50,45%	40,54%	41,44%	100%
Px,Aux Px y Rep No Cal	46,67	0,00%	46,67%	38,33%	46,67%	46,67%	38,33%	38,33%	100%
Adm-contables de Cal Prof	39,20	32,95%	6,25%	14,20%	17,05%	17,05%	14,20%	14,20%	100%
Adm-contables Cal	14,16	4,11%	10,05%	11,42%	10,96%	10,96%	11,42%	11,42%	100%
Adm-contables Semical	22,11	1,51%	20,60%	20,60%	21,61%	21,61%	20,60%	20,60%	100%
Adm-cont No Calificados	41,67	0,00%	41,67%	25,00%	41,67%	41,67%	25,00%	25,00%	100%
Comer de Cal Prof	63,64	51,52%	12,12%	33,33%	42,42%	42,42%	33,33%	33,33%	100%
Comer Cal	77,93	67,57%	10,35%	14,99%	18,26%	18,26%	14,99%	14,99%	100%
Comer No Cal	64,06	3,42%	60,64%	70,42%	64,06%	64,06%	70,42%	70,42%	100%
Trans,Vig y Seg y Ss Cal	39,67	28,26%	11,41%	2,72%	10,87%	11,41%	2,72%	3,26%	100%
Trans,Vig y Seg y Ss Cal	33,07	18,78%	14,29%	10,59%	13,96%	14,29%	10,59%	10,91%	100%
Trans,Vig y Seg y Ss No	66,84	0,00%	66,84%	10,57%	15,06%	66,84%	10,57%	62,35%	100%
Nuevos Trabajadores	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100%

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de Base Usuaría EPH-INDEC

# Índice

	<b>Página</b>
<b>Introducción</b>	<b>1</b>
<b>Capítulo 1. Conceptualización y metodologías de captación del fenómeno de la informalidad.</b>	<b>4</b>
Introducción	4
1 EL CONCEPTO Y LOS DIFERENTES ENFOQUES, BREVE RESEÑA DE LA TEORIZACIÓN DE LA INFORMALIDAD PARA SU ESTUDIO EN AMÉRICA LATINA	4
2.EL ENFOQUE DE LA ECONOMÍA DUAL	6
2.1 Antecedentes teóricos y representantes	6
2.2 Conceptualización	8
2.2.a <i>Algunas elementos definitorios del sector informal desde esta perspectiva</i>	8
2.2.b <i>Naturaleza y dinámica de la economía informal</i>	9
2.3 Metodología de estimación.	17
2.3.a <i>Definición operacional</i>	17
2.3.b <i>Algunas consideraciones</i>	21
2.3.c <i>Fuentes y estudios</i>	21
3 EL ENFOQUE ESTRUCTURALISTA	23
3.1 Antecedentes teóricos y representantes	23
3.2. Conceptualización	24
3.2.a. <i>Algunas definiciones del sector informal desde esta perspectiva</i>	24
3.2.b. <i>Naturaleza y dinámica de la economía informal</i>	26
3.3. Metodología de estimación	40
4. SIMILITUDES Y DIFERENCIAS ENTRE EL ENFOQUE ESTRUCTURALISTA Y EL ENFOQUE DE LA ECONOMÍA DUAL.	44
5. REFLEXIONES FINALES	52
<b>Capítulo 2: Un acercamiento a la economía Argentina</b>	<b>56</b>
Introducción	56
1. LA CUESTIÓN COYUNTURAL: NIVEL DE ACTIVIDAD E INFLACIÓN	57
2. RASGOS BÁSICOS DEL MODELO DE CRECIMIENTO Y LA POLÍTICA ECONÓMICA IMPLEMENTADA	60
2.1. Cambio de modelo: El fin del ISI y los inicios de la valorización financiera	60
2.2. Situación inicial	61
2.3. Cambio de modelo, las reestructuraciones económico-sociales de largo plazo.	62
2.4. Las medidas económicas concretas:	63
2.5. Los efectos en proceso de las mismas	64
2.6. El rol del Estado en el proceso de valorización financiera	65
3. RASGOS BÁSICOS DE LA EVOLUCIÓN PRODUCTIVA.	68

3.1 Breve descripción estadística	68
3.2 Sector industrial: El proceso de desindustrialización de largo plazo	70
3.2.a <i>Heterogeneidad en la evolución del sector</i>	75
3.2.b <i>Modificaciones en el perfil estructural de la industrial manufacturera: reprimarización, concentración, commoditización, ...</i>	77
3.3. Sector Financiero	78
3.4. Sector agrícola: Reprimarización de la economía	81
4.RASGOS BÁSICOS DE LA SITUACIÓN SOCIAL	82
4.1. Resumen de transferencias	82
4.2 El proceso	83
4.3. El capital industrial	84
4.4 La fracción industrial capital intensiva	84
4.5 El sector obrero industrial	85
5. CONCLUSIÓN	89
<b>Capítulo 3: El mercado de trabajo</b>	<b>92</b>
Introducción	92
1. OFERTA DE TRABAJO	95
1.1 Aspectos cuali-cuantitativos que garantizaron la oferta de trabajo de largo plazo.	95
1.2 Crecimiento poblacional: Crecimiento vegetativo y migratorio	96
1.3 Composición poblacional por sexo y edad	97
1.4 Distribución Espacial de la población	98
1.5 Volumen y composición de la PEA	102
2. DEMANDA DE EMPLEO	105
2. 1 Sector Industrial: volumen de producción y demanda de mano de obra en retroceso.	105
2.2 El Destino de la mano de obra expulsada	106
3. ESTRUCTURA DEL EMPLEO	109
3.1 Heterogeneidad sectorial: estructura sectorial del PBI, la ocupación, la productividad y la tasa de actividad.	109
3.2 Morfología social urbana: Asalariados versus autónomos	114
3.3 Estructura laboral por calificación y tipo de tarea	117
3.4 Asalariados versus autónomos al interior de cada sector	118
4. CALIDAD DEL EMPLEO	119
4.1 El salario directo: Evolución del salario real y de la participación del salario en el PBI	120
4.2 El salario indirecto	122
4.3 Distribución del ingreso	125
4.4 Otras variables que hacen al bienestar general ...	126
5. CONCLUSIÓN	129

<b>Capítulo 4: Evolución y composición del Sector Informal en el Gran Buenos Aires. 1974-1985</b>	<b>132</b>
Introducción	132
1. SECTOR INFORMAL: ASPECTOS METODOLÓGICOS DE SU ESTIMACIÓN	132
1.1 Propuestas metodológicas para la captación del Sector	133
1.2 Las variables y categorías extraídas de la Base Usuaría EPH-INDEC para la estimación del Sector Informal.	135
1.3 Operacionalización: variable por variable...	137
2. SECTOR INFORMAL: EVOLUCIÓN GENERAL	139
3. SECTOR INFORMAL, SU PARTICIPACIÓN EN EL EMPLEO TOTAL EN FUNCIÓN DE LA EDAD, GÉNERO, HORAS DE TRABAJO, INGRESO, EDUCACIÓN, RAMA, CARÁCTER Y CALIFICACIÓN	146
3.1 Participación del sector por edad	146
3.2 Participación del sector por género	149
3.3 Participación del sector por cantidad de horas semanales trabajadas	150
3.4 Participación del sector por decil de ingreso	152
3.5 Participación del sector por nivel de educación formal alcanzada	155
3.6 Participación del sector por rama de actividad	160
3.7 Participación del sector por carácter y calificación de la tarea	162
4. CONCLUSIONES	164
<b>A modo de conclusión, algunas reflexiones finales</b>	<b>167</b>
<b>Bibliografía</b>	<b>170</b>
<b>Índice de siglas o abreviaturas</b>	<b>177</b>
<b>Anexo de datos adicionales</b>	<b>179</b>
<b>Índice</b>	<b>191</b>