

CALIDAD DEL EMPLEO EN ARGENTINA (2004-2011)

UNA CRÍTICA AL ENFOQUE DE LAS CREDENCIALES EDUCATIVAS

Agustín Salvia y Julieta Vera

Resumen

El trabajo postula que si bien las políticas desarrolladas en la actual fase de crecimiento han favorecido la ampliación de la demanda de empleo, este proceso no evidencia -al menos todavía- un cambio cualitativo en lo que refiere a una disminución de la heterogeneidad socio-productiva. En este sentido, se sostiene que continuaría vigente la segmentación de los mercados laborales y una alta concentración de recursos —incluida la fuerza de trabajo con mejores credenciales educativas— sobre los sectores más dinámicos del sistema económico. La información utilizada surge de los microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC (EPH-Continua), y corresponden al total urbano relevado por dicha encuesta para los años testigo considerados en el estudio (2004, 2007 y 2011).

Palabras clave: Heterogeneidad estructural / segmentación del mercado laboral / capital educativo / Argentina.

Abstract

Employment quality in Argentina (2004-2011): a critique of the educational credential approach

The paper argues that while the policies developed in the current phase of growth have favoured the expansion of labour demand, this process is no evidence - at least not yet- of a qualitative change in what refers to a decrease in socio-productive heterogeneity. In this sense, it argues that continue current segmentation of labour markets and a high concentration of resources —including highly educated labour force— on the most dynamic sectors of the economic system. The information used comes from the microdata from the Household Permanent Survey EPH-INDEC (EPH-Continuous), and refers to the total urban area relieved by the survey for the witness years considered in the study (2004, 2007 and 2011).

Keywords: Structural heterogeneity/labor market segmentation/educational capital/Argentina.

Agustín Salvia: Doctor en Ciencias Sociales. Director del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social con sede en el Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Universidad de Buenos Aires. Director de Investigación del Observatorio de la Deuda Social Argentina de la Universidad Católica Argentina. E-mail: agsalvia@retina.ar

Julieta Vera: Doctora en Ciencias Sociales. Investigadora del Observatorio de la Deuda Social Argentina de la Universidad Católica Argentina. Miembro del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social con sede en el Instituto de Investigaciones Gino Germani (Facultad de Ciencias Sociales-uba). E-mail: julietavera@gmail.com

Recibido: 26 de setiembre de 2014.

Aprobado: 20 de mayo de 2015.

Introducción

Es amplia la literatura que ha estudiado el proceso de crecimiento económico iniciado después de la crisis 2001-2002, coincidiendo en cuanto a la positiva evolución registrada por los principales indicadores del mercado de trabajo (Arceo, *et al.*, 2008; Panigo y Neffa, 2009; Damill, Frenkel y Maurizio, 2011; Bertranou, *et al.*, 2013; entre otros). Sin embargo, las explicaciones, las enseñanzas y los pronósticos asociados con este proceso son objeto de controversias.

Desde una perspectiva heterodoxa, se señala que si bien ha habido una importante recuperación de la actividad industrial, el mercado interno y la demanda agregada de empleo, el modelo económico no ha logrado equilibrar la relación entre los distintos eslabonamientos productivos ni provocar una mayor integración de la estructura económica-sectorial¹. En esta misma línea, no es claro tampoco que las mejoras observadas en materia de empleo tengan como contexto un mercado de trabajo más dinámico y menos segmentado en cuanto a la calidad de los puestos de trabajo; ni tampoco que el aumento de las competencias educativas registrado por la fuerza de trabajo haya generado un efecto positivo sobre las oportunidades de empleo (Salvia, *et al.*, 2008; Vera, 2011; Salvia y Vera, 2012).

Si bien es de esperar que tendencias de este tipo —aumento de la demanda de empleo y mejoras en las calificaciones de la fuerza de trabajo— puedan llegar a confluir en un “círculo virtuoso”, generando una mayor productividad general de la economía, integración de los mercados de trabajo y convergencia distributiva, también es factible que bajo determinadas condiciones dichas tendencias formen parte de un “círculo vicioso” de reproducción de la desigualdad estructural en el mercado de trabajo, frustrando una deseable convergencia social. El problema así planteado abre un interrogante sobre la capacidad del proceso político-económico para difundir los recursos productivos y los adelantos científico-tecnológicos —entre ellos el mayor capital educativo de la fuerza de trabajo—, sobre el sector más rezagado de la economía, con efectos efectivamente integradores.

1 Entre los autores alineados con esta lectura, se puede mencionar a Fernández Bugna y Porta (2008), Lavopa (2008), Santarcangelo, Fal y Pinazo (2008), Graña, Kennedy y Valdez (2008), entre otros.

En este trabajo, se aborda esta sospecha a partir del análisis de los cambios ocurridos en el empleo durante el período 2004-2011, atendiendo a las siguientes preguntas: 1) ¿cuáles han sido las principales transformaciones ocurridas durante ese período en lo que respecta a la relación entre el nivel educativo de la fuerza de trabajo, la inserción sectorial y la calidad del empleo?; 2) ¿cuál ha sido la capacidad del modelo político-económico para favorecer la convergencia educativa dentro del mercado de trabajo?; y 3) ¿en qué medida la heterogeneidad estructural explica la distribución de los mejores empleos y la dotación de recursos humanos más educados?

Se postula la hipótesis de que, si bien las políticas desarrolladas en la actual fase de crecimiento han favorecido la ampliación de la demanda de empleo, este proceso no evidencia —al menos todavía— un cambio cualitativo en lo que refiere a una disminución de la heterogeneidad estructural. Continúa manteniéndose vigente la segmentación de los mercados laborales y una alta concentración de recursos económicos —incluida la fuerza de trabajo con mejores credenciales educativas— sobre los sectores privados y públicos más dinámicos del sistema económico.

Según la perspectiva teórica en la cual se apoya este trabajo, se postula que la probabilidad de inserción en un empleo de calidad está fundamentalmente condicionada por la dinámica de acumulación y la composición sectorial de la demanda de empleo que ella genera —dependiendo de su composición tecnológica—, más que por las cualidades de la población económicamente activa, incluido el capital humano que podría derivarse de los procesos de educación y formación laboral². Es decir, si bien aquí no se desconoce la importancia del perfil de calificación en términos de oportunidades laborales o de ingresos en lo individual, se relativiza el impacto sobre la demanda agregada de empleo que podrían generar las “mejoras en la eficiencia dinámica”³. Esto es debido a que la clave explicativa está puesta en la concentración de progreso tecnológico y la estructura económica como determinantes principales del funcionamiento del mercado de trabajo. De este modo, si bien puede ocurrir que la mayor educación contribuya a aumentar las posibilidades de inserción de la fuerza de trabajo en los sectores productivos más dinámicos, la asociación entre el grado de educación y las oportu-

2 Al respecto, recordemos que según la literatura fundada en las teorías del capital humano (Schultz, 1961; Becker, 1975; Mincer, 1974), la mayor educación es considerada como una inversión de alto beneficio que se cristaliza en las oportunidades de empleo y la renta o salario percibido por el trabajador. En este sentido, se plantea una ecuación simple que vincula la educación con la mayor productividad, y esta última con mejores salarios, de modo que la inversión en educación posibilita el acceso individual a mejores empleos. Por lo mismo, las desigualdades salariales quedarían explicadas por las diferencias en la inversión de capital humano que realizan los individuos.

3 Ver al respecto van der Hoeven (2000), Freeman (2003).

nidades de inserción en el segmento primario del mercado de trabajo estaría sobre todo condicionada por la desigual composición y el sesgo tecnológico del capital dentro de la estructura económica-ocupacional y, por ende, por el tipo de empleo demandado por cada unidad productiva según su inversión de capital y organización productiva⁴.

Someter a estudio estas tesis resulta especialmente relevante debido a que sus consecuencias tienen fuertes implicancias, tanto en términos de política económica como de política laboral, social y educativa. En particular, debido fundamentalmente a la especial aceptación que tiene la idea de que el acceso a un trabajo de calidad depende tanto de la demanda de empleo como de las competencias educativas de la fuerza de trabajo. A partir de lo cual, el discurso político oficial espera lograr un proceso de “convergencia”, tanto en el mercado de trabajo como en la distribución del ingreso.

En función de examinar estos temas, el presente trabajo reúne evidencia empírica sobre la articulación entre la composición sectorial del empleo, el tipo de empleo (calidad) demandado y el capital educativo de la fuerza de trabajo ocupada, tomando como momentos testigos los años 2004, 2007 y 2011. La información utilizada para este análisis surge de microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH-Continua) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), y corresponden al total urbano relevado por dicha encuesta para los primeros semestres de los años considerados en el estudio.

Enfoque teórico de la investigación. Cuerpos teóricos y sociales en debate en un período de transición permanente

La relevancia del capital humano como una de las claves del desarrollo fue retomada por el pensamiento ortodoxo del Consenso de Washington, en el marco de las reformas estructurales de la década de los noventa. Según esta perspectiva, la existencia de una fuerza laboral de bajo capital educativo, y

4 Son múltiples y variadas las corrientes sociológicas que cuestionan los supuestos de la teoría del capital humano. Entre ellas, cabe recordar la tesis credencialista de Collins (1989). Según este autor, la educación es el mecanismo fundamental para la diferenciación entre grupos, en tanto institución que otorga credenciales que permiten acceder a mejores empleos. Esta situación tiene su origen en la creencia de que los más educados producen más y mejor, y, en consecuencia, logran una mayor demanda laboral y altos salarios. La tesis critica fuertemente el funcionalismo, en cuanto a que la expansión educativa responde a cambios en la estructura productiva y a las nuevas necesidades ocupacionales. Se remarca que los grupos dominantes hacen que la educación sea jerarquizada e introducen cambios para revalorizar determinados títulos y devaluar otros. La expansión del sistema educativo ocurre a causa del interés en alcanzar posiciones de poder, pero lo que realmente sucede es que los individuos más cualificados no ocupan cargos que requieran un elevado conocimiento y uso tecnológico, sino puestos burocráticos del sector público o en grandes corporaciones privadas, puestos que proporcionan poder.

sin manejo de nuevos entornos tecnológicos, produce un desequilibrio estructural que genera ineficiencias económicas y sociales varias, y diferencias salariales crecientes, todo lo cual conforma trabas para alcanzar un mayor crecimiento con equidad distributiva (Morley, 1995; Londoño y Székely, 1997; Banco Interamericano de Desarrollo, 1998).

Más recientemente, en el marco de la etapa post-Consenso de Washington, Birdsall y de la Torre (2001) han desarrollado una agenda de nuevos lineamientos y políticas de reforma, con el fin de mejorar la distribución del ingreso sin reducir el crecimiento ni la eficiencia económica. Entre las herramientas de política que proponen estos autores, pueden mencionarse las redes automáticas de protección social, una política educacional para los sectores de menores recursos, una política impositiva más progresiva, mejora de las oportunidades para la pequeña empresa, protección de los derechos de los trabajadores, entre otras. En la misma línea de pensamiento, Kuczynski y Williamson (2003) señalan que la solución no es disminuir la economía de mercado, sino proveer a los pobres de acceso a los diversos activos que les permitirán disponer de bienes, conocimientos y habilidades que puedan ser ofrecidos en el mercado. Esto implica una implementación de reformas en el acceso a la educación, los derechos de propiedad del sector informal, microcréditos, entre otras herramientas de política.

De esta forma, por un lado se reconoce que el giro adoptado por el pensamiento ortodoxo evidencia una mayor adaptación a las problemáticas de las economías latinoamericanas y otorga un énfasis más adecuado a los problemas de pobreza, distribución y deficiencias del Estado en la actualidad. Sin embargo, cabe destacar que la estrategia de políticas continúa estrechamente ligada al libre funcionamiento del mercado, las metas de eficiencia y competitividad, y, a su vez, coloca el centro del problema en las calificaciones educativas de la oferta de trabajo. Desde esta perspectiva, se predice el mayor riesgo de desempleo en los sectores con menor nivel de instrucción. De manera similar, la extensión del análisis supondría una menor probabilidad de los trabajadores de más bajo nivel educativo para insertarse en empleos de calidad del segmento regulado del mercado de trabajo. De ahí que las recomendaciones de políticas pongan el foco en dotar a los individuos de las competencias y habilidades necesarias (capital humano) para su mejor inserción en el mercado laboral.

Desde una postura estructuralista crítica frente a estos enfoques ortodoxos, el presente trabajo parte de la hipótesis general de que bajo condiciones de heterogeneidad y segmentación del mercado laboral, las diferencias educativas, medidas en términos de niveles de escolaridad, pierden —o al menos no ganan— capacidad explicativa en la determinación de la calidad del empleo cuando se consideran como dimensiones de análisis las carac-

terísticas de la estructura económica-ocupacional. Al respecto, la teoría de la heterogeneidad estructural parece ofrecer una explicación alternativa para comprender las desigualdades sociales, cuya explicación no radicaría en el capital humano, sino en las condiciones productivas de la estructura económica-ocupacional propias de un modelo de desarrollo desigual, característico de los países de la región (Rodríguez, 1998; Salvia, 2012, Chena, 2011)⁵.

Según este enfoque, cabe reconocer la existencia de una estructura productiva altamente heterogénea, la cual, a su vez, se manifiesta en una segmentación de las demandas u oportunidades laborales y en una estructura social desigual y fragmentada. A partir de esta teoría, las desigualdades sociales pueden ser explicadas por la existencia de diferenciales de productividad, que son propios de los procesos de acumulación capitalista de los países periféricos. La cuestión de la concentración de los recursos productivos —entre ellos los científico-tecnológicos y el propio capital humano— juega en este sentido un papel relevante en dicha explicación. De ahí que creamos que la tesis de la heterogeneidad sigue constituyendo una herramienta potente para analizar los procesos de desigualación económica y social ocurridos en la sociedad argentina durante las últimas décadas (Vera, 2011; Salvia, 2012)⁶.

Por otra parte, cabe también tener como antecedente que la tesis de la heterogeneidad fue retomada por el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) en los años ochenta, para dar cuenta de la persistencia del sector informal en los países de América Latina. Existiría, según señalaba PREALC (1978), “... un sector conformado por quienes trabajan en los estratos más modernos, que registra alta productividad y elevados niveles de remuneración (sector privado formal); y otro sector de mayor dimensión o alcance en la estructura social con menores niveles de ingreso

-
- 5 Prebisch (1949, 1970), Singer (1950) y Pinto (1970) llamaron la atención sobre el carácter dual y combinado del modelo de crecimiento regional y su impacto en la generación de excedentes de fuerza de trabajo, subrayando la existencia de un sector de alta productividad, fuertemente vinculado al mercado exterior o enclaves productivos, y otras actividades de mediana o baja productividad vinculadas al mercado interno o a la subsistencia. Es esta coexistencia de sectores con distinto grado de productividad a lo que refiere el concepto de “heterogeneidad estructural”. Esta teoría fue asumida y desarrollada institucionalmente por la primera etapa de CEPAL (1950) y retomada después por PREALC (PREALC, 1978). Más recientemente, no pocos trabajos de la CEPAL han retomado esta perspectiva (CEPAL, 2010, Infante, 2011; entre otros).
- 6 A partir de mediados de los años ochenta, toma cuerpo en la CEPAL el enfoque neoestructuralista, el cual pone especialmente énfasis en las barreras al desarrollo de las economías periféricas que surgen de la débil competitividad sistémica, la baja densidad tecnológica, la reducida absorción de los nuevos paradigmas tecnológicos y el escaso encadenamiento entre sectores (Cimoli, *et al.*, 2005). Pero si bien este enfoque da cuenta del papel del avance científico-tecnológico sobre la productividad, el empleo y la desigualdad de manera más precisa que la teoría del capital humano, nada dice sobre la “economía política” que está detrás del modo en que se distribuye el capital físico y el progreso técnico.

y productividad (sector privado informal)⁷. Estas diferencias, significativamente mayores a las existentes en las economías centrales, generarían consecuencias negativas en términos de pobreza y distribución del ingreso, afectando a los grupos insertos en los sectores económicos menos productivos.

A su vez, la teoría de la segmentación del mercado de trabajo ha servido a diferentes perspectivas teóricas para nombrar una amplia gama de fenómenos que ocurren en el contexto de relaciones sociales de producción capitalista. Por lo mismo, el concepto de segmentación dista de tener un significado unívoco si no es en el marco de proposiciones teóricas más generales, a partir de las cuales corresponde interpretar su sentido⁸. La mayor parte de los enfoques sobre el concepto se desarrollaron en la década de los años sesenta, en respuesta directa a la teoría neoclásica del capital humano, la cual ha sido considerada desde hace tiempo (tanto por la tradición marxista como neokeynesiana) como incompleta e insuficiente para explicar la dispersión salarial, la persistencia de la pobreza y el desempleo, el fracaso de las políticas de educación y entrenamiento, la discriminación en el mercado de trabajo y el comportamiento aparentemente discriminador de los empleadores. En este sentido, en lo que respecta a la segmentación del mercado de trabajo, se retoman aquí los argumentos del enfoque institucionalista norteamericano, según el cual no existe un único mercado de trabajo, sino diferentes mercados o segmentos de mercado que funcionan bajo modos y marcos institucionales distintos. Estos segmentos se apoyan y reproducen formas ocupacionales en las cuales se hacen efectivas distintas formas de inserción, relaciones laborales y calidad de los puestos de trabajo (Piore, 1975)⁹.

7 Se emplea aquí el modelo de definiciones operativas de sector moderno y sector informal, elaborado originalmente en Salvia, *et al.* (2008) y retomado en Salvia (2012), entre otros. En un amplio conjunto de trabajos previos se ha puesto a prueba esta operacionalización, mostrando ser válida y robusta para analizar los cambios ocurridos en la estructura sectorial del empleo y la segmentación del mercado laboral bajo distintas condiciones macroeconómicas y políticas laborales y sociales. Ver Anexo 1 para mayores detalles acerca de las definiciones operativas correspondientes. Cabe destacar que el empleo público fue definido como parte del sector moderno, si bien se excluyen o se distinguen los programas de empleo en el análisis

8 Según Solimano (1988), podemos encontrar cuatro enfoques diferentes alrededor de la noción de segmentación: a) el institucionalista (Dunlop, 1958; Kerr, 1950); b) el dualista (Doeringer y Piore, 1985); c) el marxista (Gordon, 1972; Gordon, Edwards y Reich, 1986); y d) el latinoamericano (Souza y Tokman, 1976; Tokman, 1991).

9 Esta clasificación se elaboró basada en criterios que remiten al grado de cumplimiento de normas que tienden a regular la calidad de los empleos en mercados de trabajo segmentados (Salvia, 2012). Se distingue el sector primario con salarios relativamente elevados, buenas condiciones de trabajo, estabilidad, cierta regulación de la carrera profesional mediante procedimientos establecidos, en oposición a un sector secundario con salarios peor pagados, condiciones de trabajo poco adecuadas, relaciones jerárquicas informales, inestabilidad del empleo y elevada rotación con consecuencias de caídas reiteradas en el desempleo. Para mayores detalles, véase el Anexo 2.

La existencia de una estructura productiva desigual se habrá de manifestar en una segmentación de los perfiles ocupacionales y de calificación demandados, así como en una desigual remuneración al trabajo. Se afirma por lo tanto que, por mucho que mejoren las competencias educativas, la productividad del empleo dependerá sobre todo de las características de los puestos y no de las calificaciones de la fuerza de trabajo (Espino Rabanal, 2001).

Los avances en la educación y su vínculo con las oportunidades de empleo y las desigualdades estructurales

En el período analizado, se evidencia un aumento en la educación de los ocupados como parte de un proceso de cambio social más general (Salvia y Vera, 2012). Esto es, la incorporación al mercado laboral de nuevos trabajadores más educados en promedio que las cohortes de pares que salen del mercado de trabajo, observándose de esta manera un cambio importante durante el corto período temporal aquí analizado. Asimismo, durante la etapa político-económica posdevaluación, el crecimiento económico estuvo acompañado de un proceso de importante generación de empleo, con un fuerte incremento de los empleos regulados, es decir, con una mejora significativa en su calidad (Salvia y Vera, 2012).

Ahora bien, puede resultar tentador afirmar que las mejoras observadas en materia de calidad de los empleos encuentran no sólo correlación, sino también explicación en este aumento de capital educativo en la fuerza de trabajo. Sin embargo, el argumento sería completamente falaz —incluso espurio— si no se verifica una relación creciente entre el tipo del empleo y el nivel educativo de la fuerza de trabajo; e incluso, en caso de verificarse, esta relación debería mantenerse cualquiera sea el sector moderno/informal de empleo, si se espera que ella sea un indicador fiable del proceso de convergencia que estarían experimentando tanto el mercado de trabajo como la estructura social.

En el presente apartado, se analizan los cambios ocurridos en el tipo de inserción laboral y su relación con la composición educativa de la fuerza de trabajo. Resulta pertinente evaluar si esos cambios fueron similares o dispares según el segmento del mercado de trabajo y el sector de inserción laboral. El Cuadro 1 da cuenta de los cambios en el perfil educativo de la fuerza de trabajo según la calidad del empleo. Si bien es evidente que, cualquiera sea el momento considerado, la participación en el segmento primario del empleo ha estado y continúa estando asociado a un capital educativo más alto, no menos cierto es que las mejoras observadas a lo largo del período impactaron tanto en el segmento primario del mercado de trabajo como en el secundario. De tal modo que ambos segmentos mejoraron su perfil en términos educacionales, sin que se observen diferencias

significativas. Este resultado permitiría descartar en principio el supuesto de que las mejoras laborales se hayan correlacionado de manera exclusiva con las mejoras educativas. Según la evidencia presentada, estas últimas mejoras se habrían distribuido de manera generalizada y sin que esto haya implicado por ende una reducción en las brechas educativas presentes entre ambos segmentos del mercado laboral.

Cuadro 1. Máximo nivel educativo alcanzado en la población ocupada según segmento del empleo. Total de aglomerados urbanos: 2004, 2007 y 2011. En porcentajes con respecto al total de los ocupados de cada segmento.

	2004				2007				2011			
	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total
Empleo Pleno	34,0	38,8	27,1	100	32,9	40,2	26,9	100	29,2	42,1	28,7	100
Empleo Precario	60,4	29,9	9,7	100	57,4	31,5	11,1	100	55,0	33,7	11,3	100
Total	48,8	33,8	17,4	100	44,9	36,0	19,1	100	40,4	38,5	21,2	100

Nota: HSI: hasta secundario incompleto; SC: secundario completo; y UC: universitario o terciario completo.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC [Total aglomerados urbanos, 1° Semestre EPH-Continua 2004, 2007 y 2011].

A su vez, el Cuadro 2 permite examinar los cambios ocurridos durante el período 2004-2011 en el perfil educativo de la fuerza de trabajo, según el sector laboral de inserción. En este caso, a la vez que se registra una concentración de trabajadores con mayor nivel educativo en los sectores modernos (público y privado), esta tendencia incluso se profundiza en términos absolutos y relativos a lo largo del período bajo análisis. Al igual que lo ocurrido en el plano de los segmentos laborales, las mejoras educativas se difundieron sobre toda la estructura sectorial aunque en este caso con mayor intensidad en los sectores modernos (sobre todo hacia el sector público). Es decir, no parecería haber ocurrido una reducción de la brecha educativa entre sectores de inserción que haya dado lugar a un proceso de convergencia entre ellos en lo que respecta a la dotación de recursos humanos y, en términos generales, a las posibilidades de penetración de progreso científico-técnico.

Cuadro 2. Máximo nivel educativo alcanzado en la población ocupada según sector económico-ocupacional. Total de aglomerados urbanos: 2004, 2007 y 2011. En porcentajes con respecto al total de los ocupados de cada sector.

	2004				2007				2011			
	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total
Público Moderno	24,7	32,7	42,6	100	19,7	34,7	45,7	100	16,7	37,3	46,0	100
Empleo Asistido	82,0	16,7	1,3	100	79,0	18,0	2,9	100	68,6	27,2	4,3	100
Privado Formal	37,8	38,8	23,4	100	36,5	40,2	23,3	100	32,3	42,2	25,4	100
Micro Informal	60,7	32,2	7,1	100	59,6	33,1	7,3	100	56,4	35,4	8,2	100
Total	48,8	33,8	17,4	100	44,9	36,0	19,1	100	40,4	38,5	21,2	100

Nota: HSI: hasta secundario incompleto; SC: secundario completo; y UC: universitario o terciario completo.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC [Total aglomerados urbanos, 1° Semestre EPH-Continua 2004, 2007 y 2011].

Descartado entonces que durante el período de crecimiento económico pos-devaluación el aumento del capital humano de la fuerza de trabajo haya estado correlacionado con el incremento de los empleos de calidad en el segmento primario del mercado laboral, queda por evaluar el tipo de relación entablada entre el sector económico-ocupacional y la calidad del empleo, mediando esta relación el nivel educativo de la fuerza de trabajo a lo largo del período.

La información empírica que presenta el Cuadro 3 da cuenta tanto de una mayor y persistente concentración de empleos de calidad en los sectores modernos formales, así como de un incremento generalizado de los empleos regulados, cualquiera sea el sector de inserción y el nivel educativo de la fuerza de trabajo. Al respecto, cabe observar que el sector público parece ser el más homogéneo en cuanto a las chances de desarrollar un empleo de calidad, más allá del nivel educativo alcanzado por el trabajador. Sin embargo, esta relativa mayor homogeneidad disminuyó durante los años analizados.

En lo que respecta al sector privado formal, se evidencian disparidades en cuanto a las probabilidades de acceder a un empleo de calidad según sea el nivel educativo alcanzado por el trabajador. A diferencia de lo ocurrido en el sector público, las brechas de empleo pleno según nivel educativo no se incrementaron durante el período, registrándose incluso una leve reducción de dicha brecha entre los ocupados con secundario incompleto.

Por su parte, el sector microempresario informal es el que exhibe una mayor heterogeneidad interna en la calidad del empleo según nivel educativo de la fuerza de trabajo, aumentándola incluso al final del período. Esto debido, fundamentalmente, al mayor incremento relativo que registra la tasa

de empleo de calidad entre los trabajadores con terciario o universitario completo, insertos en este sector.

Cuadro 3. Tasas de empleo pleno (empleo de calidad) según sector económico- ocupacional y nivel educativo alcanzado. Total de aglomerados urbanos: 2004, 2007 y 2011.

	2004				2007				2011			
	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total
Público*	79,5	81,5	81,9	81,2	80,5	83,9	86,0	84,2	81,8	87,4	88,7	87,0
Formal	55,2	68,4	72,6	64,4	62,6	73,7	73,9	69,7	64,4	77,6	79,0	73,7
Informal	17,8	28,1	37,5	22,5	20,1	30,4	36,3	24,7	24,2	34,9	47,0	29,8
Total	30,7	50,6	68,7	44,1	37,2	56,9	71,5	50,8	41,0	62,0	76,9	56,7

* Se excluyen del empleo público los ocupados en programas de empleo, con el objetivo de no sesgar el análisis.
 Nota: HSI: hasta secundario incompleto; SC: secundario completo; y UC: universitario o terciario completo.
 Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Total aglomerados urbanos, 1° Semestre EPH-Continúa 2004, 2007 y 2011).

Factores asociados a la obtención de un empleo pleno en el segmento primario. ¿Cambios estructurales en la composición ocupacional?

A los efectos de evaluar con mayor precisión el papel de factores económico-ocupacionales y educativos en la distribución de la calidad del empleo a lo largo del período estudiado, se ha recurrido a un análisis multivariado de regresión logística. En este caso, los modelos ajustados ofrecen medidas robustas sobre el efecto que presentan el sector de inserción, el nivel educativo, la rama de actividad¹⁰ y el momento o contexto económico, sobre las probabilidades de acceder a un “empleo de calidad”.

Se exponen dos modelos de regresión para dos universos distintos de población: en el primero, (Cuadro 4), el objeto de estudio es la fuerza de trabajo ocupada en cada año considerado¹¹. En el segundo modelo (Cuadro 5), el universo de individuos analizado corresponde solamente a la

10 Si bien la rama de actividad del empleo presenta un valor informativo en sí mismo —sobre todo cuando se hacen estudios histórico-comparativos—, esta variable es introducida en este trabajo como una dimensión de control sobre los efectos perturbadores que cabría esperar entre sector moderno-informal (tamaño del establecimiento y calificación del puesto) y los diferentes rubros de actividad productiva (industrial, construcción, comercio, servicios, etcétera).

11 Se excluye a los trabajadores ocupados en programas públicos de empleo debido a que, por definición, estos no acceden a un empleo pleno de calidad. Asimismo, cabe recordar que esta categoría ocupacional es relevante sólo en uno de los años seleccionados (2004), siendo estadísticamente irrelevante su participación en el mercado de trabajo en los años 2007 y 2011.

fuerza de trabajo asalariada de cada año¹². En ambos casos, las variables incluidas fueron el sector de inserción económico-ocupacional (sector público, sector formal privado y sector microinformal) según el nivel educativo del trabajador (hasta medio incompleto, medio completo y universitario completo); la rama de actividad (industria; construcción; comercio; servicios personales, sociales y a empresas; transporte y comunicaciones; servicios domésticos; otras ramas), y el contexto político-económico (años 2004, 2007 y 2011).

Tanto en el análisis para el total de trabajadores como en el caso de los asalariados, los resultados se exhiben siguiendo una estrategia de agregación de factores en tres pasos, dando lugar a tres modelos relacionados. A través de esta estrategia es posible examinar el efecto neto de cada variable/categoría de análisis, manteniendo constante el resto de los factores; así como también evaluar su incidencia sobre la bondad de ajuste de cada modelo. Siguiendo esta regla, en un primer paso, se introducen las variables correspondientes a las categorías de interacción entre inserción laboral y nivel educativo; tomando como categoría de comparación la inserción “Micro Informal-Sin Secundario” (modelo I). En un segundo paso, se examina el efecto de diferentes ramas de actividad y su incidencia sobre el modelo anterior, dejando en este caso como categoría de comparación el empleo “Industrial” (modelo II). Por último, en el tercer paso, se introducen las categorías de contexto económico, tomando el año 2004 como ventana temporal de comparación (modelo III).

Tal como se puede apreciar (Cuadros 4 y 5), en ambos universos de análisis la bondad de ajuste del modelo I es elevada, con tendencia a aumentar en la medida en la cual se agregan nuevos efectos, pero de manera estadísticamente poco significativa. En efecto, cabe notar que los modelos II (inclusión de rama de actividad) y III (inclusión de contexto económico) no agregan mayor capacidad explicativa sobre las probabilidades de acceder a un empleo de calidad. Adicionalmente, si bien la incorporación de las restantes variables hace disminuir los coeficientes de las categorías de sector y educación obtenidas en el modelo I, dicha disminución no invalida la relevancia que siguen presentando los sectores de ocupación en la determinación de probabilidades de acceso a un empleo pleno. De esta manera, los resultados obtenidos dan cuenta de la dominancia del sector de inserción laboral sobre la probabilidad de un trabajador de acceder a un empleo de calidad, en forma significativamente independiente del nivel educativo, la rama de actividad y los cambios ocurridos durante la década de políticas económicas heterodoxas.

12 También en este caso fueron excluidos del análisis los ocupados en programas de empleo público, así como también los trabajadores domésticos que prestan servicios por cuenta propia a hogares.

Lejos de verse afectada esta explicación, por el hecho de que al interior de cada sector a mayor nivel educativo sean mayores las probabilidades de acceso a un empleo pleno, resulta evidente que tal comportamiento se encuentra fuertemente segmentado: en primer lugar, a favor del sector público, y, en segundo lugar, del sector privado formal. Al respecto, cabe destacar que la situación más favorable del sector público sobre el sector privado formal se atenúa levemente al considerar sólo a los asalariados, exhibiéndose en dicho modelo una superposición entre las probabilidades de acceso a un empleo pleno de los ocupados del sector público con nivel educativo bajo y los coeficientes del sector formal con nivel educativo elevado (Cuadro 5).

Pero más allá de la diferencia entre ambos universos de análisis, en lo que respecta al sector público y formal, en ambos modelos dichos sectores evidencian una propensión a empleos plenos, fuertemente disímiles a las observadas en el sector micro-informal, cualquiera sea el nivel de instrucción de la fuerza de trabajo ocupada en él. Asimismo, esta significativa superioridad de los sectores formal y público sobre la demanda de empleo, en el sector micro-informal, se mantiene tanto al introducir la rama de actividad como al considerar el contexto político-económico.

Respecto a las ramas de actividad, evaluando al conjunto de los trabajadores, se evidencia que tanto la actividad manufacturera como el sector de transporte y comunicaciones son los que presentan mayor propensión a absorber empleos de calidad. En sentido inverso, la construcción y el servicio doméstico constituyen las actividades más precarias. Sin embargo, al considerar sólo a los ocupados asalariados, se observa que el sector transporte pierde la situación ventajosa sobre los otros sectores. La rama de servicios pierde relevancia estadística, mostrando así que no existen diferencias significativas cuando se la compara con los asalariados de la industria.

Por último, las condiciones económicas de 2007 y 2011 muestran tener un efecto positivo significativamente diferente a 2004. Esto se observa más allá del universo de ocupados evaluado. Sin embargo, cabe observar que esta dinámica no tiene efectos relevantes sobre las desigualdades de acceso a un empleo pleno que atraviesan la estructura sectorial del empleo.

Cuadro 4. Acceso a un empleo de calidad para el total de TRABAJADORES según sector de inserción laboral, nivel educativo, rama de actividad y contexto político-económico. Total de aglomerados urbanos: 2004, 2007 y 2011. Regresiones logísticas binomiales.

Variables del modelo	Modelo I			Modelo II			Modelo III		
	B	Sig.	Exp. (B)	B	Sig.	Exp. (B)	B	Sig.	Exp. (B)
Sector y Nivel Educativo									
Sector Público Moderno									
Superior Completo	3,177	,000	23,98	2,885	,000	17,90	2,876	,000	17,74
Secundario Completo	3,044	,000	20,99	2,711	,000	15,04	2,700	,000	14,88
Hasta Medio Incompleto	2,754	,000	15,71	2,436	,000	11,43	2,454	,000	11,64
Privado Formal									
Superior Completo	2,477	,000	11,90	2,205	,000	9,07	2,187	,000	8,91
Secundario Completo	2,391	,000	10,92	2,085	,000	8,04	2,070	,000	7,92
Hasta Medio Incompleto	1,794	,000	6,02	1,530	,000	4,62	1,528	,000	4,61
Micro Informal									
Superior Completo	,942	,000	2,56	,688	,000	1,99	,673	,000	1,96
Secundario Completo	,555	,000	1,74	,383	,000	1,47	,371	,000	1,45
Hasta Medio Incompleto*									
Rama de actividad									
Industria*									
Construcción				-1,031	,000	,36	-1,048	,000	,35
Comercio				-,095	,000	,91	-,099	,000	,91
Transporte y Comunicaciones				,114	,000	1,12	,113	,000	1,12
Servicios Personales, Sociales y Financieros				-,197	,000	,82	-,198	,000	,82
Servicio Doméstico				-1,417	,000	,24	-1,432	,000	,24
Otras Ramas				-,029	,404	,97	-,040	,244	,96
Años									
2004*									
2007							,232	,000	1,26
2011							,447	,000	1,56
Constante	-1,310	,000	,27	-,870	,000	,42	-1,146	,000	,32
R cuadrado de Cox y Snell	0,236			0,255			0,258		
R cuadrado de Nagelkerke	0,315			0,340			0,344		
Porcentaje de aciertos	74,1			74,3			74,3		

* Categoría de referencia.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (total aglomerados urbanos, primer semestre EPH-Continua 2004, 2007 y 2011).

Cuadro 5. Acceso a un empleo de calidad para el total de ASALARIADOS según sector de inserción laboral, nivel educativo, rama de actividad y contexto político-económico. Total de aglomerados urbanos: 2004, 2007 y 2011. Regresiones logísticas binomiales.

Variables del modelo	Modelo I			Modelo II			Modelo III		
	B	Sig.	Exp. (B)	B	Sig.	Exp. (B)	B	Sig.	Exp. (B)
Sector y Nivel Educativo									
Sector Público Moderno									
Superior Completo	3,440	,000	31,18	3,184	,000	24,16	3,176	,000	23,95
Secundario Completo	3,307	,000	27,30	3,062	,000	21,36	3,049	,000	21,09
Hasta Medio Incompleto	3,017	,000	20,43	2,793	,000	16,34	2,814	,000	16,68
Privado Formal									
Superior Completo	3,059	,000	21,30	2,864	,000	17,52	2,843	,000	17,17
Secundario Completo	2,670	,000	14,44	2,524	,000	12,48	2,509	,000	12,29
Hasta Medio Incompleto	2,047	,000	7,74	1,978	,000	7,23	1,976	,000	7,21
Micro Informal									
Superior Completo	,905	,000	2,47	,722	,000	2,06	,704	,000	2,02
Secundario Completo	,631	,000	1,88	,519	,000	1,68	,507	,000	1,66
Hasta Medio Incompleto*									
Rama de actividad									
Industria*									
Construcción				-1,081	,000	,34	-1,104	,000	,33
Comercio				-,161	,000	,85	-,169	,000	,84
Transporte y Comunicaciones				-,225	,000	,80	-,232	,000	,79
Servicios Personales, Sociales y Financieros				-,018	,495	,98	-,022	,409	,98
Servicio Doméstico				-1,366	,000	,26	-1,295	,000	,27
Otras Ramas				,013	,730	1,01	,002	,957	1,00
Años									
2004*									
2007							,308	,000	1,36
2011							,515	,000	1,67
Constante	-1,573	,000	,21	-1,302	,000	,27	-1,637	,000	,20
R cuadrado de Cox y Snell	0,232			0,242			0,246		
R cuadrado de Nagelkerke	0,315			0,328			0,334		
Porcentaje de aciertos	75,8			76,1			76,1		

* Categoría de referencia.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (total aglomerados urbanos, primer semestre EPH-Continua 2004, 2007 y 2011,).

Resumen de los resultados

Este trabajo tuvo como objetivo central evaluar las capacidades del modelo de crecimiento económico y del empleo de la última década (2004-2011) en Argentina, para promover un proceso de mayor convergencia e integración económico-ocupacional en el mercado de trabajo urbano. En este marco, se buscó evaluar de manera sistemática los cambios ocurridos en la relación entre la calidad del empleo —como expresión de la segmentación del mercado de trabajo—, el nivel educativo de la fuerza laboral —como medida de aproximación al capital humano— y el sector de inserción laboral —como medida de la desigualdad estructural del sistema económico-productivo—.

Con este fin, se analizaron y compararon datos generados por la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC, para tres años paradigmáticos del ciclo económico expansivo posdevaluación: 2004, 2007 y 2011. Sin bien la evidencia elaborada no puede considerarse como definitiva, la mayor parte de los resultados empíricos han mostrado ser consistentes y resistir un análisis estadístico multivariado. En este sentido, entre los resultados alcanzados se destacan:

1. Si bien tuvo lugar un aumento del empleo de calidad en el mercado laboral, este incremento no estuvo asociado ni implicó un cambio importante en la composición del capital humano educativo de la fuerza de trabajo según el sector económico-ocupacional. Es decir, el aumento de este capital en el ámbito laboral no incidió sobre la calidad del empleo; tampoco el sector microempresario informal logró en ese contexto apropiarse de mayores recursos productivos de este tipo.
2. Los hallazgos empíricos dan cuenta de que la oportunidad de inserción en el segmento primario del mercado de trabajo (empleo de calidad), si bien depende de la educación, depende mucho más de las desiguales capacidades productivas surgidas a escala sectorial. En otras palabras, tanto la calidad del empleo como el nivel educativo requerido han estado y continúan estando principalmente determinados por el tipo de demanda laboral que genera cada sector productivo.
3. El análisis de las tasas de empleo de calidad, distinguiendo el sector económico-ocupacional y el nivel educativo alcanzado, dio cuenta de una fuerte y mayor incidencia del sector laboral sobre las posibilidades de inserción en el segmento regulado del mercado de trabajo.
4. Si bien dentro del sector microempresario informal se incrementó levemente el retorno a la educación en términos de la calidad del empleo, la probabilidad de lograr un empleo de calidad continúa siendo significativamente más baja que en el sector formal privado o público moderno

(aun comparando con un trabajador de menor nivel educativo, pero inserto en los sectores más estructurados del mercado de trabajo). Es decir, la heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional —característica de economías periféricas, subordinadas y dependientes— continúa operando de manera relevante y significativa en las posibilidades o limitaciones de acceso a empleos de calidad, de manera independiente del perfil educativo del trabajador.

5. De esta manera, una vez más, los datos estarían dando sustento a la hipótesis enunciada de que, a pesar del crecimiento del empleo y las tendencias positivas hacia una mayor educación y calificación de la fuerza de trabajo, continúa reproduciéndose una estructura económico-ocupacional desigual en términos de productividad, acceso a empleos de calidad y nivel de instrucción de los ocupados. Es decir, la heterogeneidad estructural como régimen de reproducción social continúa intacta, sin que la política económica y laboral haya tomado, al parecer, un claro registro de ello.

En este contexto, no son pocos los actores sociales que continúan depositando esperanzas en una más masiva dotación de capital educativo y formación profesional con el objetivo de superar el desempleo, la informalidad, la pobreza y la desigualdad distributiva. Sin duda, estas políticas han fracasado en décadas pasadas debido a su particular optimismo basado en que el “derrame” habría de llegar de la mano de la liberalización económica. Lamentablemente, nada permite todavía augurar un resultado distinto en la actualidad, incluso a pesar del extraordinario crecimiento económico que ha tenido y continúa teniendo lugar en nuestro país. Si bien es cierto que la heterogeneidad estructural no parece haber aumentado durante estos años, tampoco parece haber retrocedido de manera significativa; a la vez que nada impide que una eventual crisis futura no implique en el mercado de trabajo un nuevo clivaje hacia la precarización, el empobrecimiento y la desigualdad distributiva.

La posibilidad de acceder a un proceso virtuoso, en el cual la relación entre el aumento de la productividad, las mejoras educativas y la mayor calidad del empleo rinda frutos, implica pensar en la salida del subdesarrollo no como un problema asociado a una coyuntura político-económica sino como un proceso de cambios estructurales cuyo horizonte debe ser necesariamente el mediano plazo. En este sentido, la planificación estratégica de la inversión pública y privada, la distribución intersectorial de capitales físico-financieros y la articulación creciente y subsidiaria entre el sector moderno y el sector microempresario informal, constituyen tres piezas clave de ese proceso.

Referencias bibliográficas

- Arceo, N.; A.P. Monsalvo; M. Schorr y A. Wainer (2008). *Empleo y salarios en la Argentina: una visión de largo plazo*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Banco Interamericano de Desarrollo (1998). *América Latina frente a la desigualdad: progreso económico y social en América Latina. Informe 1998-1999*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Becker, G. (1975). *El capital humano*. Madrid: Alianza Editorial.
- Bertranou, F.; L. Casanova; M. Jiménez y M. Jiménez (2013). *Informalidad, calidad del empleo y segmentación laboral en Argentina*. Documento de Trabajo, 2, Buenos Aires: OIT.
- Birdsall, N. y A. de la Torre (2001). *El Disenso de Washington: políticas económicas para la equidad social en Latinoamérica*. Washington, DC: Fondo Carnegie para la Paz Internacional y el Diálogo Interamericano.
- Chena, P. (2011). *Heterogeneidad estructural, crecimiento económico y distribución del ingreso: el caso de Argentina 1991-2006*. Tesis de doctorado en Ciencias Sociales. Universidad de Buenos Aires, Argentina. Tesis de doctorado en Ciencias Económicas. Université de Picardie Jules Verne, Amiens, Francia.
- Cimoli, M.; G. Porcile; A. Primi y S. Vergara (2005). Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina. En: M. Cimoli, ed. *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL-BID, pp. 9-39.
- Collins, R. (1989). *La sociedad credencialista: sociología histórica de la educación y de la estratificación*. Madrid: Akal.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2010). *La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Damill, M.; R. Frenkel y R. Maurizio (2011). *Macroeconomic policy for full and productive employment and decent work for all: an analysis of the Argentine experience*. Employment Working Paper, 109. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.
- Doeringer, P. y M. Piore (1985). *Mercados internos de trabajo y análisis laboral*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Dunlop, J. (1958). *Industrial Relations Systems*. Nueva York: Holt.
- Espino Rabanal, J. (2001). *Dispersión salarial, capital humano y segmentación laboral en Lima*. Serie Investigaciones breves, 13. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Fernández Bugna, C. y F. Porta (2008). El crecimiento reciente de la industria argentina: nuevo régimen sin cambio estructural. *Revista Realidad Económica*, 233, pp. 17-48.
- Freeman, R. (2003). *Responding to economic crisis in a Post-Washington Consensus World: the role of labor*. Documento presentado en el International Labour Office Meeting on Cooperation for Argentina. Organización Internacional del Trabajo. Buenos Aires, Argentina, 13 al 17 de enero de 2003.
- Gordon, D.M. (1972). *Theories of poverty and underemployment*. Lexington, MA: DC Heath.

- Gordon, D.M.; R. Edwards y M. Reich (1986). *Trabajo segmentado, trabajadores divididos: la transformación histórica del trabajo en Estados Unidos*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Graña, J.; D. Kennedy y J. Valdez (2008). *El "modelo" de la post Convertibilidad: contenido, límites y perspectivas*. Documento presentado en las II Jornadas de Economía Política. Universidad Nacional de General Sarmiento. Los Polvorines, Buenos Aires, Argentina, 10 y 11 de noviembre de 2008.
- Infante, R. (2011). *El desarrollo inclusivo en América Latina y el Caribe: ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Kerr, C. (1950). Labor markets: their character and consequences. *American Economic Review*, 40(2). pp. 278-291.
- Kuczynski, P. y J. Williamson (2003). *After the Washington Consensus: restarting growth and reform in Latin America*. Washington, DC: Institute for International Economics.
- Lavopa, A. (2008). Crecimiento económico y desarrollo en el marco de estructuras productivas heterogéneas: el caso argentino durante el período 1991-2006. En: J. Lindenboim, comp. *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina: contribuciones para pensar el siglo XXI*. Buenos Aires: EUDEBA, pp. 161-205.
- Londoño, J.L. y M. Székely (1997). *Persistent poverty and excess inequality: Latin America, 1970-1995*. OCE Working Paper, 357. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Mincer, J. (1974). *Schooling, experience, and earnings*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Morley, S.A. (1995). *Poverty and inequality in Latin America: the impact of adjustment and recovery in the 1980s*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Panigo, D. y J.C. Neffa (2009). *El mercado de trabajo argentino en el nuevo modelo de desarrollo*. Buenos Aires: Dirección Nacional de Programación Macroeconómica-MEFP.
- Pinto, A. (1970). Naturaleza e implicaciones de la "heterogeneidad estructural" de América Latina. *El Trimestre Económico*, 37(145), pp. 83-100.
- Piore, M. (1975). Notes for a theory of labor market stratification. En: R. Edwards, M. Reich y D. Gordon, eds. *Labor market segmentation*. Lexington: Lexington Books, pp. 125-149. [Traducción al español: Notas para una teoría de la estratificación del mercado de trabajo. En: L. Toharia, comp. (1983). *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*. Madrid: Alianza, pp. 193-221].
- Prebisch, R. (1949). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Prebisch, R. (1970). *Transformación y desarrollo: la gran tarea de América Latina*, México, DF: Fondo de Cultura Económica.
- Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (1978). *Sector informal, funcionamiento y políticas*, Santiago de Chile: PREALC-OIT.
- Rodríguez, O. (1998). Heterogeneidad estructural y empleo. *Revista de la CEPAL*. Número extraordinario: CEPAL cincuenta años, pp. 315-321.
- Salvia, A. (2012). *La trampa neoliberal: un estudio sobre los cambios en la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso en la Argentina: 1990-2003*. Buenos Aires: EUDEBA.

- Salvia, A.; G. Comas; P. Gutiérrez Ageitos; D. Quartuli y F. Stefani (2008). Cambios en la estructura social del trabajo bajo los regímenes de convertibilidad y post-devaluación: una mirada desde la perspectiva de la heterogeneidad estructural. En: J. Lindenboim, comp. *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina: contribuciones para pensar el siglo XXI*. Buenos Aires: EUDEBA, pp. 115-159.
- Salvia, A. y J. Vera (2012). *Cuando las credenciales educativas no son el problema: heterogeneidad sectorial y segmentación laboral en la Argentina post convertibilidad (2004-2011)*. Documento presentado en el 5° Seminario de Discusión Intensiva de Investigaciones. Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES) - Programa de Estudios Socio-Económicos Internacionales (PESEI). Buenos Aires, Argentina, 20 y 21 de noviembre de 2012.
- Santarcángelo, J.; J. Fal y G. Pinazo (2008). *Motores del crecimiento y sustentabilidad en la post convertibilidad*. Documento presentado en las II Jornadas de Economía Política. Universidad Nacional de General Sarmiento. Los Polvorines, Buenos Aires, Argentina, 10 y 11 de noviembre de 2008.
- Schultz, T. (1961). Investment in human capital [online]. *American Economic Review*, 51(1). Disponible en: <<http://www.ssc.wisc.edu/~walker/wp/wp-content/uploads/2012/04/schultz61.pdf>> [acceso 5/5/2015].
- Singer, H.W. (1950). The distribution of gains between investing and borrowing countries. *The American Economic Review*, 40(2), pp. 473-485.
- Solimano, A. (1988). Enfoques alternativos sobre el mercado de trabajo: una evaluación teórica. *Revista Análisis Económico*, 3(2), pp. 159-186.
- Souza P. y V.E. Tokman, coords. (1976). *El empleo en América Latina*, México: Siglo XXI.
- Tokman, V.E., comp. (1991). *El sector informal en América Latina: dos décadas de análisis*. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Van der Hoeven, R. (2000). *Labor markets and income inequality: what are the new insights after the Washington Consensus?* Working Papers, 209. Helsinki: United Nations University-World Institute for Development Economics Research.
- Vera, J. (2011). *Desigualdad económica en la Argentina (1992-2010): incidencia de las persistentes heterogeneidades estructurales del régimen social de acumulación*. Tesis de doctorado en Ciencias Sociales. Universidad de Buenos Aires, Argentina.

Anexo 1

Cuadro 6. Desglose de los sectores y categorías económico-ocupacionales de la ocupación principal.

Sector y categoría de la ocupación principal		
Sectores	Categoría / sector	Operacionalización de cada categoría/sector
Sector privado formal		
Actividades laborales de elevada productividad y altamente integradas económicamente a los procesos de modernización. Se las define habitualmente como aquellas que conforman el mercado más concentrado o estructurado. En términos operativos, son ocupaciones en establecimientos medianos o grandes o actividades profesionales.	Asalariados	Salarios como obrero o empleado que trabaja en establecimiento privado con más de cinco ocupados.
	No asalariados	Utilidades como cuenta propia profesional. Ganancias como patrones profesionales o de establecimientos con más de cinco ocupados.
Sector privado informal		
Actividades laborales dominadas por la baja productividad, alta rotación de trabajadores, inestabilidad y su no funcionalidad al mercado formal o más estructurado. En términos operativos, son ocupaciones en establecimientos pequeños, actividades de servicio doméstico o actividades independientes no profesionales.	Asalariados	Salarios como obrero o empleado no profesional que trabaja en establecimiento privado con hasta cinco ocupados.
	No asalariados	Utilidades como cuenta propia o ayuda familiar sin calificación profesional. Ganancias como patrón de establecimiento hasta cinco empleados con calificación no profesional
		Ingresos como trabajador que presta servicios domésticos en hogares particulares.
Sector público		
Actividades laborales vinculadas al desarrollo de la función estatal en sus distintos ámbitos de gestión. Es decir, ocupaciones en el sector público nacional, provincial o municipal.	Asalariados	Salarios de obrero y empleado ocupado en el sector público.
		Salarios de beneficiarios de programas sociales que realizan contraprestación laboral para el sector público.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, Instituto de Investigaciones Gino Germani (IIGG)-FSC-UBA, con base en datos de la EPH-INDEC.

Anexo 2

Cuadro 7. Desglose de los segmentos del mercado de trabajo. Clasificación operativa de la calidad del empleo.

Segmento primario del mercado de trabajo	
Empleo estable/ regulado	Incluye a los asalariados con trabajo permanente e integrados a la Seguridad Social (con descuento jubilatorio), a los patrones o empleadores que trabajan en esa ocupación hace más de tres meses, y a los cuenta propia con más de tres meses de antigüedad en la ocupación que trabajaron más de 35 horas y no buscaron trabajar más horas.
Segmento secundario del mercado de trabajo	
Empleos precarios y extralegales (incluye empleos de indigencia)	
Empleo inestable / no regulado	Incluye a los asalariados sin jubilación o sin trabajo permanente, a los trabajadores independientes (patrones o cuenta propia) que trabajan menos de 35 horas o trabajan más de 35 horas y buscaron trabajar más horas. Se incluyen también los trabajadores familiares sin salario. Adicionalmente, incluye a todos aquellos empleos (de cualquier categoría ocupacional, exceptuando a los trabajadores familiares sin salario) cuyo ingreso horario percibido no alcanza el nivel del ingreso horario necesario para cubrir los gastos alimentarios (CBA) de una familia tipo*.

* La canasta básica se definió como los ingresos necesarios para cubrir las necesidades alimenticias y otras de subsistencia de una familia tipo en cada uno de los años considerados en el estudio. Al respecto, cabe aclarar que hasta el año 2007 se emplearon los datos de la Canasta Básica Alimentaria según la estimación oficial del INDEC. Sin embargo, dada la conocida intervención al INDEC y manipulación de la información posterior al 2007, se utilizó una estimación alternativa de Canasta Básica Alimentaria obtenida a través de información de consultoras privadas. Para la estimación del límite de ingreso horario de indigencia se divide el ingreso mensual de la Canasta Básica Alimentaria para una familia tipo por 160 horas mensuales trabajadas.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH-INDEC.