

VII CONGRESO LATINOAMERICANO DE ESTUDIOS DEL TRABAJO. EL TRABAJO EN EL SIGLO XXI. CAMBIOS, IMPACTOS Y PERSPECTIVAS.

SAN PABLO, 2-5 JUNIO DE 2013

Heterogeneidad sectorial, recursos educativos y segmentación laboral en la Argentina post convertibilidad (2004-2011).

Agustín Salvia*

Julieta Vera**

Presentación

Son numerosos los trabajos que han analizado las características fundamentales del proceso de crecimiento económico iniciado en 2002 coincidiendo en cuanto a la positiva evolución registrada por los principales indicadores del mercado de trabajo. Sin embargo, las explicaciones, las enseñanzas y los pronósticos asociados con este proceso son objeto de controversias. Por ejemplo, no es evidente que las mejoras observadas en materia de empleo se expliquen por un mercado de trabajo más dinámico y menos segmentado en cuanto a la calidad del empleo; ni tampoco que el aumento de las competencias educativas registrado por la fuerza de trabajo haya generado un efecto positivo sobre la calidad de los empleos demandados. Si bien es de esperar que ambas tendencias puedan llegar a confluir en un “círculo virtuoso” en procura de elevar la productividad general de la economía, mejorar la integración de los mercados de trabajo y promover la convergencia distributiva, también es factible que bajo determinadas condiciones ambas tendencias formen parte de un “círculo vicioso” de reproducción de la desigualdad estructural en el mercado de trabajo, frustrando toda deseable convergencia social. El problema así planteado, abre el 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 menos productivo de la economía, con efectos efectivamente integradores.

En este trabajo se aborda esta preocupación a partir de analizar 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 a nivel de la estructura sectorial, composición y calidad del empleo?; 2) ¿cuál ha sido la capacidad del modelo político-económico para favorecer la convergencia educativa al interior del mercado de trabajo?; y 3) ¿en qué medida la heterogeneidad estructural explica tanto 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 socio-productiva,

* Investigador del Conicet. Director del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social del Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Universidad de Buenos Aires, y Coordinador e Investigador Jefe del Observatorio de la Deuda Social Argentina de la Universidad Católica Argentina. E-mail: agsalvia@retina.ar.

** Becaria Post-Doctoral del Conicet. Investigadora del Observatorio de la Deuda Social Argentina de la Universidad Católica Argentina. E-mail: julietavera@gmail.com

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 individual de inserción en un empleo pleno o de calidad estaría fuertemente condicionada por procesos de tipo estructural asociados con la dinámica de acumulación y la composición sectorial de la demanda de empleo que ella genera -dependiendo de su composición tecnológica-, antes que por las propias características individuales de la población económicamente activa, incluido el potencial capital humano que podría derivarse de los procesos de formación laboral.¹ De este modo, se infiere que si bien puede ser parcialmente cierto que la mayor educación contribuye a aumentar las posibilidades de inserción de la fuerza de trabajo en los sectores productivos más dinámicos, la asociación entre el nivel de instrucción y las oportunidades de inserción en el segmento primario del mercado de trabajo estaría sobre todo condicionada por la desigual composición y sesgo tecnológico del capital al interior de la estructura económica-ocupacional y, por ende, el tipo de sector económico-ocupacional de inserción.²

El 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 relato oficial espera lograr un proceso de “convergencia” tanto a nivel del mercado de trabajo como en la distribución del ingreso.³

En función de examinar estos temas, el presente trabajo se reúne evidencia empírica sobre la evolución registrada por la composición sectorial del empleo, la distribución del mismo por rama de actividad, los tipos de empleo (calidad) generados 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 los micro-datos de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC (EPH-Continua), y corresponden al total urbano relevado por dicha encuesta para los primeros semestres de los años considerados en el estudio.

¹ Si bien no se desconoce la importancia en términos de oportunidades laborales a nivel individual, se relativiza el impacto sobre la demanda agregada de empleo de lo que algunos autores denominan “mejoras en la eficiencia dinámica” (Van der Hoeven, 2000), esto es, mejoras en las competencias de la fuerza de trabajo a través de la educación, la capacitación, el entrenamiento laboral, etc.

² En este sentido, se destaca la concentración de progreso tecnológico y la estructura económica como determinantes principales del funcionamiento del mercado de trabajo. Esto iría en línea a las argumentaciones de Freeman (2003) quien sostiene que “los problemas del mercado de trabajo no se resuelven en el mercado de trabajo” y que el buen funcionamiento del mismo depende fuertemente de cómo funcionen los otros mercados, en especial el de capitales.

³ En el caso argentino, una amplia literatura ha procurado destacar el papel de la educación como factor central para el aumento de las oportunidades de inserción laboral y las posibilidades de movilidad y convergencia social. En esta línea, autores como Llach y Kritz (1997) y Llach, Montoya y Roldán (1999), han explicado los procesos de desempleo, empobrecimiento y desigualdad distributiva como efectos de un “desajuste” entre la demanda y la oferta de credenciales y calificaciones. En el marco de este mismo diagnóstico, organismos internacionales como el BID y el Banco Mundial continúan acordando con el gobierno nacional importantes líneas de cooperación y financiamiento orientadas a mejorar el capital humano y la formación laboral hacia los sectores de baja calificación.

1. 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 del noventa⁴. Según esta perspectiva, la existencia de una fuerza laboral de bajo capital educativo y sin manejo de nuevos entornos tecnológicos, generaba un desequilibrio estructural que tendía a generar ineficiencias económicas y sociales varias y diferencias salariales crecientes, todo lo cual trababa el desarrollo (Morley, 1995; Londoño y Székely, 1997; BID, 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 en función de mejorar la distribución del ingreso sin reducir el crecimiento ni la eficiencia económica. Entre las herramientas de política que proponen los autores, pueden mencionarse las redes automáticas de protección social, una política educacional para los sectores de menores recursos, una política impositiva más progresiva, mejorar las oportunidades para la pequeña empresa, protección de los derechos de los trabajadores, entre otras. En la misma línea de pensamiento, Kuszinski 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 permitirá disponer de bienes, conocimientos, 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 de la época actual. Sin embargo, cabe destacar que la estrategia de políticas continúa estrechamente ligada al libre funcionamiento del mercado, las metas de eficiencia y competitividad, y coloca -a su vez- el centro del problema en las características de la oferta de trabajo. Desde esta perspectiva, la tesis credencialista predice sobre el mayor nivel de riesgo al desempleo de los sectores con menor nivel de instrucción. La extensión del análisis al interior del mercado laboral supondría -de manera similar- una menor probabilidad de los trabajadores de menor nivel educativo para insertarse en empleos de calidad del segmento regulado del mercado de trabajo. En esta línea, diferentes autores comparten la noción de *riesgo educativo*, la cual hace referencia a la posibilidad estadística que tiene un conjunto de población de quedar marginado de la vida social, política y económica según el nivel de educación formal alcanzado. En otras palabras, se considera que el nivel de educación formal alcanzado es un factor de riesgo: cuanto menor es el mismo, mayor el riesgo de marginación.

Dado que la receta del pensamiento económico ortodoxo continúa siendo “más mercado y menos Estado”, se sostiene que las políticas adecuadas son las que buscan “operar” sobre los individuos, a través del acceso al crédito, la educación, el capital humano, etc.. Esto permitiría que se resuelvan los problemas de pobreza y desigualdad -y asimismo que esta mejora fortalezca el proceso de crecimiento económico sostenido-. Desde esta perspectiva, los problemas sistémicos lograrán ser resueltos a través de políticas sociales focalizadas que intervengan sobre los sectores más desfavorecidos. Entre el lineamiento de políticas recomendadas desde esta perspectiva, las referentes a la educación buscan dotar a los individuos de las competencias y habilidades necesarias (capital humano) para su plena inserción en el mercado laboral.

⁴ Los trabajos pioneros sobre los retornos a la educación fueron los de Schultz (1963), Becker (1964) y Mincer (1974). Estos autores, entre otros, enfatizan el positivo impacto de la educación y la formación -capital humano- sobre la innovación, la productividad y la remuneración laboral, de modo tal que las desigualdades salariales quedarían explicadas por las diferencias en las inversiones de capital humano que realizan los individuos.

Son múltiples y variadas las corrientes teóricas que cuestionan los supuestos del credencialismo y la teoría del capital humano. Tal como se mencionó anteriormente, la presente investigación examina los cambios en la calidad de los empleos asociados a una persistente desigualdad estructural y existencia -asimismo- de diferenciales en lo que respecta a las credenciales educativas de la fuerza de trabajo. En este sentido, la hipótesis general de esta investigación consiste en sostener que, bajo condiciones de heterogeneidad y segmentación del mercado laboral, los diferenciales educativos -medidos 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 características de la estructura económica-ocupacional.

Desde la teoría de la heterogeneidad estructural se brinda al respecto una explicación alternativa para comprender las desigualdades sociales, cuya explicación no radica 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 y 2001, Salvia; 2009).⁵ Según este enfoque, cabe reconocer la existencia de una estructura productiva altamente heterogénea, la cual se manifiesta -a su vez- en una segmentación de las demandas u oportunidades laborales y en una estructura social desigual y fragmentada. De esta forma, las desigualdades sociales son comprendidas -desde esta teoría- por la existencia de diferenciales de productividad que son propios de los procesos de acumulación capitalista de los países periféricos.

A partir de mediados de los años ochenta, comienza a tomar cuerpo el enfoque neoestructuralista como una renovación del pensamiento estructuralista de la CEPAL. Una de las novedades de esta actualización se encuentra en la asimilación de la perspectiva schumpeteriana a las teorías estructuralistas del desarrollo (Bielschowsky, 2009). Esta combinación (que habría tenido origen en los trabajos de Fajnzylber) ha sido especialmente impulsada por autores como Katz, Ocampo y Cimoli, entre otros. El enfoque neoestructuralista pone especialmente énfasis en las barreras al desarrollo 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 de las economías periféricas. De este modo, se considera al cambio tecnológico como un motor central del cambio estructural, lo cual tendrá efectivamente lugar cuando en el valor agregado industrial se incremente el papel de los sectores difusores de conocimiento (Rodríguez, 2006; Chena, 2011).⁶

En línea con este pensamiento, Cimoli, Porcile, Primi y Vergara (2005) postulan que la fuente del crecimiento económico de largo plazo radica en el progreso técnico y en la transformación de la estructura productiva que éste promueve, siendo así la capacidad de innovación y el aprendizaje factores claves en el proceso de crecimiento⁷. En este sentido, el neoestructuralismo incorpora al aprendizaje y el proceso de conocimiento como factores de relevancia en el desarrollo socioeconómico y, según la perspectiva aquí propuesta, se sostiene que supera en su capacidad

⁵ Prebisch (1949, 1970), Singer (1950) y Pinto (1976) 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”.

⁶ No todos los sectores tienen el mismo poder de inducir aumentos de productividad, promover la expansión de otros sectores o beneficiarse de tasas altas de crecimiento de las demandas interna y externa, o generar empleos de alta productividad (Cimoli et al, 2005). Los sectores difusores de conocimiento son aquellos proveedores de externalidades tecnológicas al resto de la economía.

⁷ La convergencia internacional requiere que en el largo plazo las economías sean capaces de transformar su estructura productiva, pasando de un patrón de crecimiento basado en las rentas derivadas de la abundancia de algún factor de producción a otro basado en las rentas generadas por el conocimiento y el aprendizaje (Cimoli, Porcile, Primi y Vergara, 2005).

explicativa al enfoque fundado en la oferta de trabajo y la teoría del capital humano -propia del pensamiento neoliberal-. Sin embargo, se considera que si bien los postulados del neoestructuralismo dan cuenta del papel del desarrollo científico-tecnológico sobre la productividad, el empleo y desarrollo en general de manera más precisa que la teoría del capital humano, poco dicen de la “economía política” que está detrás del modo en que se distribuye el capital físico y el progreso técnico. No sólo el progreso tecnológico se considera relevante para el desarrollo económico, laboral y social, sino que, desde los lineamientos teóricos del presente trabajo, la cuestión de la concentración de los recursos productivos –entre ellos los científico-tecnológicos y el propio capital humano- juega un papel de relevancia significativa. Desde el enfoque propuesto, la tesis de la heterogeneidad estructural constituye una herramienta útil para analizar los procesos de desigualación económica y social ocurridos en la sociedad argentina durante las últimas décadas.

A su vez, la teoría de la segmentación del mercado de trabajo ha servido y continúa sirviendo 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 en donde 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 fue considerada ya desde hace tiempo (tanto por la tradición marxista como ne-keynesiana) 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 definitiva, desde la perspectiva aquí planteada, por mucho que mejoren las credenciales educativas de la fuerza de trabajo, la demanda de empleo y la productividad observada dependerán básicamente de la calidad del puesto de trabajo y no del nivel educativo o calificación del trabajador; ésta solamente le permite el acceso a la cola que existe para ocupar dicho puesto (Rabanal; 2001).

2. Algunas definiciones operativas: Sectores de inserción y segmentos del mercado de trabajo

Sobre la base de los postulados teóricos señalados en el apartado anterior, la identificación y clasificación de la estructura sectorial del sistema económico-ocupacional debe permitir al menos evidenciar importantes brechas de productividad -medida aquí en términos de calidad del empleo- entre los sectores que la componen (modernos dinámicos, modernos rezagados e informales), de manera incluso independiente del capital educativo de la fuerza de trabajo que participa de esa dinámica económica.

La idea de heterogeneidad laboral 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. El planteamiento de PREALC sostenía que el sector informal urbano en la región se generaba por el crecimiento natural de la población en las ciudades y por las migraciones rurales urbanas. El aumento de la fuerza de trabajo resultante no podía ser absorbido en su totalidad por el sector formal de la economía debido a las limitaciones en la reinversión de las utilidades. Frente a esta situación y la inexistencia de seguros u otras compensaciones sociales, esta población excedente debió desplegar actividades “informales” que pudieran proveerle de un ingreso de subsistencia (Tokman, 1991).

⁸ Según Solimano (1988) podemos encontrar cuatro enfoques diferentes alrededor de la noción de segmentación: (a) el institucionalista (Dunlop, 1958; Kerr, 1954); (b) el dualista (Doeringer y Piore, 1979); (c) el marxista (Gordon, 1972; Edwards, Reich y Gordon, 1982); y (d) el latinoamericano (Souza y Tokman, 1976).

Existiría así, según señala PREALC-OIT (1978) “un pequeño 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 y productividad (sector privado informal)”. 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. En términos operativos, la distinción entre sector formal e informal del mercado de trabajo, PREAL-OIT la hace, para el caso de los trabajadores asalariados y de los patrones, a través del tamaño del establecimiento como indicador “proxy” de los diferenciales de organización, productividad y relaciones laborales de la unidad económica; y para el caso del empleo independiente, a partir de considerar la calificación profesional del puesto de trabajo, como criterio de participación activa en el sector dinámico de la economía (PREALC-OIT, 1978; Tokman, 2000).⁹

Con el objetivo de evaluar no sólo la estructura sectorial del empleo sino también la segmentación del mercado laboral, se distinguen tres segmentos al interior del mercado de trabajo según el tipo de regulación laboral que incide finalmente sobre la calidad del empleo demandado: a) segmentos primarios de empleo a nivel de grandes empresas y del Estado sometidos a regulaciones laborales de diferente tipo -incluso, flexibles- (generadores de empleo pleno, regulado o empleo de calidad); b) segmentos secundarios de empleo a nivel del sector empresario intermedio formal o cuasi-informal, sometidos a regulaciones particulares, con mayores facilidades de acceso y barreras más débiles a la entrada (empleos extralegales); y c) segmentos terciarios (“marginales”) de empleos, atravesados por estrategias asociativas o de reciprocidad familiar, local o comunitaria que funcionan compitiendo en los mercados donde operan los segmentos secundarios pero en condiciones de absoluta “extralegalidad” económica. Esta clasificación se ha elaborado en base a criterios que remiten al grado de cumplimiento de normas que tienden a regular la calidad de los empleos en mercados de trabajo segmentados (Salvia, 2011). Cabe destacar que a los fines del presente trabajo los datos se exponen de manera sintética distinguiendo solamente dos segmentos del empleo: empleos regulados del segmento primario (empleo de calidad) y empleos no regulados -estos últimos incluyen tanto a los empleos de indigencia como a aquellos extralegales pertenecientes al segmento secundario-.¹⁰

La metodología desarrollada referente a la segmentación del mercado de trabajo retoma así los argumentos del enfoque institucionalista norteamericano. De acuerdo con esta corriente, 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 donde se hacen efectivas distintas formas de inserción, relaciones laborales y calidad de los puestos de trabajo: 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 óptimas, relaciones jerárquicas informales, inestabilidad del empleo y elevada rotación con consecuencias de caídas reiteradas en el desempleo (Piore, 1975).

⁹ Véase Anexo 1 para mayores detalles acerca de las definiciones operativas utilizadas en este trabajo para diferenciar los empleos de los sectores modernos de los informales. Cabe destacar que el empleo público fue definido como parte del sector moderno, si bien se excluye y/o se distingue en el análisis los empleos surgidos como parte de programas sociales.

¹⁰ El Anexo 2 contiene mayores detalles acerca de las definiciones operativas utilizadas en este trabajo para medir la calidad de inserción laboral de los trabajadores.

A su vez, la influencia del capital humano se estudiará a través del máximo nivel educativo adquirido por el trabajador, clasificándose el mismo en tres grupos: educación baja (hasta secundario incompleto), media (con secundario completo) y alta (universitario o terciario completo). Por último, es pertinente destacar que 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, etc.).

3. Tendencias generales de las variables analizadas: sector y categoría económica-ocupacional de inserción, calidad del empleo, nivel educativo y ramas de actividad.

Antes de comenzar a evaluar las tendencias conjuntas de las dimensiones bajo análisis consideramos relevante realizar una primera exposición empírica capaz de ofrecer una idea aproximada de los principales cambios ocurridos en la estructura sectorial del empleo, distribución por ramas de actividad, categorías de inserción y niveles educativos de la fuerza de trabajo ocupada. Esta primera exposición de información empírica contribuye a proporcionar las características económicas, laborales y educativas principales del período objeto de estudio, así como también permite dar una idea acerca de las continuidades y rupturas de tendencia que han tenido lugar entre los años 2004, 2007 y 2011. Desde la perspectiva propuesta, se sostiene que el sector y categoría económica-ocupacional juega un rol altamente significativo en las probabilidades de obtención de un empleo de calidad. Se sospecha que el papel del sector y la categoría laboral de inserción para acceder a un empleo pleno o de calidad es más significativo que el nivel educativo alcanzado por el trabajador.

Tal como se observa en el Cuadro 3.1, durante la etapa político-económica post devaluación, 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 la calidad de los empleos. Tanto durante la primera fase de reactivación 2004-2007 como durante el siguiente período 2007-2011 (el cual incluye una fase de recesión en 2009 con recuperación en 2010-2011), el empleo regulado de mayor calidad incrementó su participación en el mercado laboral. Mientras que en el año 2004, el 44,1% del mercado de trabajo correspondía a trabajo asalariado y de servicios profesionales regulados por normas laborales y con significativa estabilidad en el empleo, dicho porcentaje ascendió al 50,8% y 56,7% en los años 2007 y 2011, respectivamente. Si bien esta mejora es indiscutible, un hecho que no debe pasar desapercibido es que más del 40% del empleo urbano se genera en el mercado secundario o marginal del mercado de trabajo.

Cuadro 3.1: Participación de los segmentos del mercado de trabajo en el total de la población ocupada. Total de aglomerados urbanos: 2004, 2007 y 2011. En porcentajes con respecto al total de los ocupados.

	2004	2007	2011
Empleo regulado de calidad	44,1%	50,8%	56,7%
Empleo extralegal precario o marginal	55,9%	49,2%	43,3%
Total	100%	100%	100%

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

En lo que respecta al nivel educativo, la información exhibida en el Cuadro 3.2 también da cuenta de un incremento sostenido en los niveles educativos de los trabajadores. Mientras aumenta el peso relativo de los ocupados con secundario completo o más (incluso también la participación de los ocupados con universitario completo), disminuye en contrapartida -en 8 pp.- la participación de la fuerza de trabajo con secundario incompleto. De este modo, en el año 2004, el 48,8% de los trabajadores no había completado el secundario, siendo este porcentaje del 40,4% en el 2011. La información empírica exhibida y diversos análisis desarrollados en esta línea parecen dar cuenta de un aumento en la educación de los ocupados como parte de un proceso de cambio social más general. Esto es, la incorporación al mercado laboral de nuevos trabajadores en promedio más educados que las cohortes de pares que salen del mercado de trabajo, observándose de esta manera un cambio secular importante durante el corto período temporal aquí analizado.

Ahora bien, puede resultar relativamente 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 será 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.

Cuadro 3.2: Máximo nivel educativo alcanzado en el total de la población ocupada. Total de aglomerados urbanos: 2004, 2007 y 2011. En porcentajes con respecto al total de los ocupados.

	2004	2007	2011
Hasta Secundario Incompleto	48,8%	44,9%	40,4%
Secundario Completo	33,8%	36,0%	38,5%
Universitario/Terciario Completo	17,4%	19,1%	21,2%
Total	100%	100%	100%

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

Pero antes de avanzar en este análisis, cabe preguntarse también sobre los cambios ocurridos en el mercado de trabajo en cuanto a la efectiva capacidad de los sectores más estructurados o productivos de la economía para absorber empleo durante el período de crecimiento post-devaluación. Para examinar este interrogante se aborda la evolución de la estructura sectorial del empleo en el total de aglomerados urbanos en 2004, 2007 y 2011. Tal como se ha especificado anteriormente, para la clasificación de la estructura sectorial del empleo se considera el sector de actividad, la categoría ocupacional, el tamaño del establecimiento y la calificación profesional del puesto laboral de los ocupados. Con base en estas definiciones, los Cuadros 3.3 (a y b) proporcionan información sobre la composición de los empleos según sector y categoría de inserción de la fuerza de trabajo ocupada a lo largo de los años considerados en el presente trabajo.

En primer lugar, si bien es posible corroborar para el período 2004-2011 un aumento absoluto en la cantidad total de ocupados tanto en el sector privado formal y público moderno como en el sector informal, la intensidad de este crecimiento fue diferente entre categorías económico-ocupacionales. Este distinto ritmo de incremento según categoría -e incluso entre el sector formal e informal- parecería estar dando cuenta de un cambio -aunque moderado- en la composición sectorial del empleo en el sentido de una mayor “modernización” del mercado de trabajo. Sin embargo, cabe también considerar que la utilización del tamaño del establecimiento como “proxy” de productividad puede estar en parte distorsionando este resultado, esto debido a la mayor sensibilidad que registra el

número de ocupados por establecimiento en la micro empresa informal frente a las diferentes fases del ciclo económico. De todos modos, es evidente que el aumento del empleo registrado por el sector moderno formal contiene un componente genuino importante.

En efecto, entre los años 2004 y 2011 aumenta la participación del empleo formal -originado principalmente en un aumento del peso relativo de los asalariados de dicho sector- y disminuye la participación del sector informal - debido fundamentalmente a la caída de los asalariados y cuenta propia no profesionales-. Por su parte, el empleo en el sector público (excluyendo los programas sociales) no altera significativamente su peso relativo entre los años estudiados. Por su parte, claramente los ocupados por programas sociales pierden relevancia en el total del empleo a lo largo del período.¹¹

Cuadro 3.3a: Participación de los sectores económico-ocupacionales en el total de la población ocupada. Total de aglomerados urbanos: 2004, 2007 y 2011. En porcentajes con respecto al total de los ocupados.

	2004	2007	2011
Público Moderno	13,8%	14,3%	15,6%
Empleo Público Asistido	4,6%	1,4%	0,4%
Privado Formal	34,7%	39,8%	41,2%
Micro Informal	46,9%	44,5%	42,8%
Total	100%	100%	100%

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

Cuadro 3.3b: Participación de las categorías económico-ocupacionales en el total de la población ocupada. Total de aglomerados urbanos: 2004, 2007 y 2011. En porcentajes con respecto al total de los ocupados.

	2004	2007	2011
Público Moderno	13,8%	14,3%	15,6%
Empleo Público Asistido	4,6%	1,4%	,4%
Patrones del Sector Formal	1,6%	1,9%	1,6%
Profesionales Independientes	1,7%	1,7%	1,8%
Asalariados del Sector Formal	31,4%	36,2%	37,8%
Patrones del Sector Informal	2,2%	2,6%	2,9%
Cuenta propia no Profesionales	18,5%	16,7%	16,1%
Asalariados del Sector Informal	19,5%	17,8%	16,7%
Servicios a los Hogares	6,6%	7,5%	7,0%
Total	100%	100%	100%

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

¹¹ A partir del 2003 pierden relevancia los programas de empleo y ganan preponderancia las políticas de transferencia de ingresos asociadas al sistema de seguridad social y al incremento y extensión de pensiones contributivas y no contributivas (Beccaria y Danani; 2011, Andrenacci, 2007).

Por último, los datos del cuadro 3.4 dan cuenta de la evolución del empleo por rama de actividad, lo cual permite indagar acerca de la existencia (o no) de cambios significativos en la composición de los trabajadores según tipo de actividad a lo largo del período de estudio. Al respecto, cabe en primer lugar observar que al evaluar los porcentajes en términos dinámicos se evidencia –en sentido inverso a cierta tendencia re-industrialista esperada- que la estructura del empleo según rama no ha presentado cambios significativos. Sólo menos del 15% de los trabajadores desarrollan su actividad laboral en la industria manufacturera y dicha participación tampoco se alteró significativamente durante el período estudiado. Por otra parte, casi sin modificaciones en el tiempo, casi 4 de cada 10 trabajadores continúan insertos en actividades de servicios (financieros, inmobiliarios, comunitarios, sociales, etc.). Algo similar parece haber ocurrido con el comercio y las otras ramas. De este modo, los datos presentados brindan evidencia sobre la participación relativamente marginal que continúa teniendo la industria en términos de absorción de fuerza de trabajo en el mercado laboral argentino.

Cuadro 3.4: Participación de las ramas de actividad en el total de la población ocupada. Total de aglomerados urbanos: 2004, 2007 y 2011. En porcentajes con respecto al total de los ocupados.

	2004	2007	2011
Industria	13,5%	14,2%	13,3%
Construcción	7,9%	9,0%	8,8%
Comercio	24,1%	23,2%	23,5%
Transporte/Comunicaciones	6,6%	6,9%	6,7%
Servicios	37,1%	37,2%	37,0%
Otras ramas	10,8%	9,4%	10,7%
Total	100%	100%	100%

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

Habiendo llegado a este punto, cabe entonces preguntarse, en qué medida el comportamiento en términos generales positivos de estos indicadores durante la última década expresan una relación virtuosa entre calidad del empleo, nivel educativo de la fuerza de trabajo y sector económico-ocupacional. Tal como se ha planteado más arriba, se trata en particular de evaluar la capacidad que ha tenido el modelo político-económico post devaluación para introducir un proceso genuino de convergencia a nivel del mercado de trabajo. Los siguientes apartados brindan evidencia empírica con el fin de aportar elementos de juicio a esta línea de análisis.

4. El nivel educativo de la fuerza de trabajo y el tipo de inserción laboral. ¿Incidió la educación en la mejora observada en la calidad del empleo?

Una vez evaluadas las tendencias generales presentes en la estructura social del empleo durante período de estudio (las cuales brindan elementos de contextualización), cabe preguntarse acerca de los cambios ocurridos en el tipo de inserción laboral y su relación con la composición educativa de la fuerza de trabajo. En este contexto, es pertinente evaluar si esos cambios fueron similares o dispares según el segmento del mercado de trabajo y/o sector de inserción laboral. Al respecto, los cuadros 4.1 (a y b) y 4.2 (a y b) proporcionan información en este sentido.

En primer lugar, los cuadros 4.1 (a y b) dan 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 más alto capital educativo, no menos cierto es que las mejoras observadas a lo largo

del período impactaron tanto en el segmento primario como en el segmento secundario del mercado de trabajo. De tal modo que ambos segmentos mejoraron su perfil laboral 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 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 4.1a: 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.

	1er. Semestre 2004				1er. semestre 2007				1er. semestre 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%

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

Cuadro 4.1b: Cambios en el perfil educativo de la fuerza de trabajo ocupada según segmento del empleo durante el período 2004-2011. Total de aglomerados urbanos: 2004, 2007 y 2011. Variaciones en puntos porcentuales.

	2011-2004		
	Hasta Secundario Incompleto (HSI)	Secundario Completo (SC)	Universitario completo (UC)
Empleo Pleno	-4,8	3,3	1,6
Empleo Precario	-5,4	3,8	1,6
Variación Total	-8,4	4,7	3,8

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

A su vez los cuadros 4.2 (a y b) permiten examinar los cambios ocurridos durante el período 2004-2011 en el perfil educativo de la fuerza de trabajo según sector laboral de inserción. En este caso, a la vez que se hace también evidente que la demanda laboral de los sectores modernos (público y privado) es la que concentra la mayor proporción de trabajadores con mejor nivel educativo, de ninguna manera se verifica un cambio favorable hacia el sector informal. A igual que lo ocurrido a nivel de los segmentos laborales, las mejoras educativas se difundieron sobre toda la estructura sectorial, aunque en este caso con una tendencia incluso más proclive a favorecer al sector moderno formal (sobre todo hacia el sector público). Es decir, si era de esperar que el progreso científico-técnico penetrara especialmente -al menos en términos de capital humano- sobre la micro empresa informal, esto no parece haber ocurrido de manera relevante ni en un sentido que permita reconocer un proceso de convergencia de capacidades productivas entre los sectores.

Cuadro 4.2a: 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.

	1er. Semestre 2004				1er. semestre 2007				1er. semestre 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%

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

Cuadro 4.2b: Cambios en el perfil educativo de la fuerza de trabajo ocupada según sector económico-ocupacional durante el período 2004-2011. Total de aglomerados urbanos: 2004, 2007 y 2011. Variaciones en puntos porcentuales.

	2011-2004		
	Hasta Secundario Incompleto (HSI)	Secundario Completo (SC)	Universitario completo (UC)
Público Moderno	-8,0	4,6	3,4
Empleo Asistido	-13,4	10,5	3,0
Formal Privado	-5,5	3,4	2,0
Micro Informal	-4,3	3,2	1,1
Total	-8,4	4,7	3,8

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

5. Calidades diferenciadas de empleo: tasas de empleo pleno según sector ocupacional y nivel educativo de la fuerza de trabajo

Descartado entonces que durante el período de crecimiento económico post 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, así como también que dicho aumento del capital humano haya logrado penetrar más especialmente sobre el sector micro empresarial informal, queda por evaluar el tipo de relación entablado entre el sector económico-ocupacional y la calidad del empleo, mediado esta relación por el nivel educativo de la fuerza de trabajo a lo largo del período.

En primer lugar, la información empírica que presenta el cuadro 5.1 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 estos empleos 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 bajo análisis.

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 por el empleo 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 micro empresario informal es el que exhibe la mayor heterogeneidad interna en lo respectivo a sus niveles de empleo de calidad 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 5.1: Tasas de empleo pleno (empleo de calidad) según sector económico- ocupacional y nivel educativo alcanzado. Total de aglomerados urbanos: 2004, 2007 y 2011.

	1er. semestre 2004				1er. semestre 2007				1er. semestre 2011			
	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total
Público ¹	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

¹ El empleo público tradicional excluye los planes de asistencia con el objetivo de no sesgar el análisis dada la elevada disparidad en las condiciones ocupacionales de ambas categorías del sector público.

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

A partir de las tasas de empleo de calidad según sector y nivel educativo expuestas en el cuadro 5.1, se exhiben a continuación (cuadros 5.2, 5.3 y 5.4) los riesgos relativos correspondientes de acceder a un empleo pleno para tres estrategias diferentes de análisis según el parámetro de comparación utilizado: 1) el nivel educativo de cada año (en este caso se espera observar el efecto del sector de inserción sobre la calidad del empleo al interior de cada nivel educativo); 2) el sector de inserción de cada año (permite evaluar el efecto de la educación sobre la calidad del empleo al interior de cada tipo de inserción), y, por último, 3) la tasa de empleo pleno en cada año (en este caso se evalúa conjuntamente el efecto del sector y la educación sobre dicha tasa). De acuerdo con esta metodología, si las brechas calculadas fuesen 1 o se acercasen a 1, estaríamos entonces en presencia de altos o crecientes niveles de homogeneidad laboral en donde la probabilidad de acceder a un empleo pleno -para cada nivel educativo y/o para cada sector- no dependería del sector de inserción y/o el nivel educativo, respectivamente.

De esta manera, las brechas de empleo pleno por sector laboral según nivel educativo tal como se exponen en el cuadro 5.2 permiten evaluar en qué medida la tasa de empleo de calidad, para cada nivel educativo, depende del sector laboral. Las brechas -exhibidas en este sentido- no varían significativamente a lo largo del período bajo estudio. Los niveles educativos más elevados evidencian una mayor homogeneidad entre los sectores. Por su parte, entre los ocupados con secundario incompleto la inserción en un sector u otro juega un papel más relevante en la probabilidades de alcanzar un empleo pleno: los trabajadores con secundario incompleto que desarrollan su actividad laboral en el sector público moderno tienen más del doble de probabilidad (2,6) de obtener un empleo pleno que los ocupados del resto de los sectores con el mismo nivel educativo.

Cuadro 5.2 Brechas de las tasas de empleo pleno (empleo de calidad): nivel educativo como dimensión de comparación. Total de aglomerados urbanos: 2004, 2007 y 2011.

	1er. semestre 2004				1er. semestre 2007				1er. semestre 2011			
	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total
Público ¹	2,6	1,6	1,2	1,8	2,2	1,5	1,2	1,7	2,0	1,4	1,2	1,5
Formal	1,8	1,4	1,1	1,5	1,7	1,3	1,0	1,4	1,6	1,3	1,0	1,3
Informal	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,5
Total	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

¹ El empleo público tradicional excluye los planes de asistencia con el objetivo de no sesgar el análisis dada la elevada disparidad en las condiciones ocupacionales de ambas categorías del sector público.

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

En el cuadro 5.3 se toma como parámetro de comparación la tasa de empleo de calidad en cada sector de inserción. Este procedimiento permite evaluar las diferencias en el riesgo relativo de acceder a un empleo pleno, al interior de cada sector, dependiendo el nivel educativo del trabajador. Al respecto, se hace aquí evidente la mayor homogeneidad que presenta el sector público, más allá del nivel educativo alcanzado por el trabajador. Algo similar ocurre al interior del sector formal, mientras que el comportamiento de la tasa de empleo pleno en el sector micro empresario informal es el más heterogéneo según nivel de educación; lo cual a su vez confirma el carácter más competitivo del segmento secundario del mercado de trabajo con respecto al resto de los sectores.

5.3 Brechas de las tasas de empleo pleno (empleo de calidad): sector económico-ocupacional como tasa de comparación. Total de aglomerados urbanos: 2004, 2007 y 2011.

	1er. semestre 2004				1er. Semestre 2007				1er. semestre 2011			
	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total
Público ¹	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	1,0	1,0	1,0
Formal	0,9	1,1	1,1	1,0	0,9	1,1	1,1	1,0	0,9	1,1	1,1	1,0
Informal	0,8	1,3	1,7	1,0	0,8	1,2	1,5	1,0	0,8	1,2	1,6	1,0
Total	0,7	1,1	1,6	1,0	0,7	1,1	1,4	1,0	0,7	1,1	1,4	1,0

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

5.4 Brechas de las tasas de empleo pleno (empleo de calidad): media de cada año como tasa de comparación. Total de aglomerados urbanos: 2004, 2007 y 2011.

	1er. semestre 2004				1er. semestre 2007				1er. semestre 2011			
	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total
Público ¹	1,8	1,9	1,9	1,8	1,6	1,7	1,7	1,7	1,4	1,5	1,6	1,5
Formal	1,3	1,6	1,6	1,5	1,2	1,5	1,5	1,4	1,1	1,4	1,4	1,3
Informal	0,4	0,6	0,9	0,5	0,4	0,6	0,7	0,5	0,4	0,6	0,8	0,5
Total	0,7	1,1	1,6	1,0	0,7	1,1	1,4	1,0	0,7	1,1	1,4	1,0

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

Por último, el cuadro 5.4 presenta el riesgo relativo de acceder a un empleo de calidad para cada sector y nivel de empleo, con respecto al promedio general para el total de los trabajadores por año.

Según esta información, se hace evidente no sólo el desigual comportamiento de la tasa empleo de calidad entre sectores, sino también la particular invariancia relativa en el tiempo experimentada por el sector micro-informal cualquiera sea el nivel educativo de la fuerza de trabajo. Si bien también es cierto que la brecha entre sectores parece reducirse con el correr de los años debido a una caída en el riesgo relativo de los sectores modernos y con mayor nivel educativo, esto se explica fundamentalmente por el efecto composición que arrastran estas inserciones, las cuales al aumentar elevan la medida general de empleo pleno y reducen sus distancias relativas con respecto a ella.

En definitiva, los datos presentados contribuyen a entender algunas relaciones existentes entre la calidad del empleo, el sector de inserción y el nivel educativo de los ocupados, a la vez que proporcionan algunos elementos de comportamiento disímiles entre los distintos sectores y niveles de educación en lo que respecta a la calidad del empleo. Entre otros aspectos relevantes, el análisis ha permitido dar cuenta de una aparente primacía del sector de actividad por sobre el nivel educativo en la determinación de la calidad de los empleos; a la vez que se hace plausible afirmar que las mejoras observadas a lo largo de la última década están lejos de representar una mayor integración entre los sectores del mercado de trabajo; incluso, de manera independiente del aumento del nivel educativo de la fuerza de trabajo.

Sin embargo, la información expuesta hasta aquí no distingue de manera precisa la incidencia neta de cada uno de las dimensiones consideradas sobre la calidad del empleo. El apartado siguiente avanza en este sentido, a través de un análisis multivariado (aplicado sobre el conjunto de los trabajadores, excluidos los beneficiarios de programas sociales de empleo), lo cual permita evaluar de manera estructural el efecto específico sobre las chances de conseguir un empleo de calidad por parte de cada uno de los factores considerados explicativos, incluido el correr de los años a lo largo del período estudiado.

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

A los efectos de evaluar con mayor precisión el papel de factores que explican la distribución, difusión y concentración 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 actividad y el momento o contexto económico sobre las probabilidades de acceder a un “empleo de calidad”.

El universo de individuos objeto de estudio es la fuerza de trabajo ocupada en cada año considerado, excluyendo del análisis aquellos trabajadores ocupados en el empleo público a través de un programa de empleo asistido.¹² Las variables incluidas fueron al sector de inserción económico-ocupacional (sector público, sector formal privado y sector micro-informal), el nivel educativo del trabajador (hasta medio incompleto, medio completo y universitario completo), la rama de actividad (industria, construcción, comercio, servicios, transporte, servicio doméstico y otras ramas), y el contexto político-económico (años 2004, 2007 y 2011).

En el cuadro 6.1 se presentan los resultados de un sistema de modelos de regresión siguiendo una estrategia de agregación de factores en tres pasos. A través de esta estrategia se da cuenta del sentido y la fuerza neta de cada variable que es introducida a cada modelo, así como su incidencia sobre la

¹² La exclusión de los ocupados en el empleo público de asistencia es debido a que, por definición, los mismos no desarrollan un empleo de calidad. Asimismo, cabe recordar que esta categoría ocupacional es relevante sólo en uno de los años seleccionados (2004), siendo irrelevante su exclusión en los años 2007 y 2011 dada su baja participación relativa en el total de la fuerza laboral.

capacidad de explicativa de los factores anteriores. Siguiendo esta regla, en un primer paso, se introducen el conjunto de las categorías de interacción entre sector de inserción laboral y nivel educativo (modelo I); en un segundo paso, se examina el efecto neto de las ramas de actividad y su incidencia sobre las categorías del interacción del modelo anterior (modelo II); y en el tercer paso se introduce la variable contexto económico y su respectivo efecto sobre la capacidad explicativa de las variables evaluadas en el modelo anterior (modelo III).

Cuadro 6.1: Modelo de regresión logística: factores influyentes en la obtención de un empleo de calidad. Total de aglomerados urbanos: 2004, 2007 y 2011.

Variables del modelo	Modelo I			Modelo II			Modelo III		
	B	Sig.	Exp. (B)	B	Sig.	Exp. (B)	B	Sig.	Exp. (B)
Sector Ocupacional y Nivel Educativo ¹									
Sector Público Moderno									
Superior Completo	3,177	,000	23,979	2,885	,000	17,895	2,876	,000	17,740
Secundario Completo	3,044	,000	20,991	2,711	,000	15,039	2,700	,000	14,876
Hasta Medio Incompleto	2,754	,000	15,707	2,436	,000	11,427	2,454	,000	11,638
Privado Formal									
Superior Completo	2,477	,000	11,902	2,205	,000	9,066	2,187	,000	8,911
Secundario Completo	2,391	,000	10,923	2,085	,000	8,042	2,070	,000	7,923
Hasta Medio Incompleto	1,794	,000	6,016	1,530	,000	4,619	1,528	,000	4,611
Micro Informal									
Superior Completo	1,055	,000	2,871	1,045	,000	2,844	1,034	,000	2,811
Secundario Completo	,555	,000	1,742	,383	,000	1,466	,371	,000	1,449
Hasta Medio Incompleto ©									
Rama de actividad									
Industria ©									
Construcción				-1,031	,000	,357	-1,048	,000	,351
Comercio				-,095	,000	,909	-,099	,000	,906
Transporte y Comunicaciones				,114	,000	1,120	,113	,000	1,120
Servicios				-,197	,000	,821	-,198	,000	,820
Servicio doméstico				-1,417	,000	,242	-1,432	,000	,239
Otras Ramas				-,029	,404	,972	-,040	,244	,961
Años									
2004 ©									
2007							,232	,000	1,261
2011							,447	,000	1,563
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	

¹ Se introducen distintas variables dummy que incorporan información del sector de inserción y el nivel educativo. No se incorpora en el modelo el Sector Informal con nivel educativo bajo, que estaría operando entonces como categoría control. El nivel educativo bajo corresponde a secundario incompleto como máximo nivel educativo alcanzado. Nivel educativo medio remite al secundario completo o universitario incompleto. Por último, el nivel educativo alto refiere a universitario completo.

© Categoría de referencia

* Coeficientes betas estandarizados significativos (p-value < 0,1)

** Coeficientes betas estandarizados significativos (p-value < 0,05)

*** Coeficientes betas estandarizados significativos (p-value < 0,01)

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

Tal como se puede apreciar, la bondad de ajuste del modelo I es elevada, con tendencia a aumentar en la medida que se agregan nuevos efectos. Sin embargo, cabe notar que los modelos II (inclusión de rama de actividad) y III (inclusión de contexto económico) no agregan de manera relevante mayor capacidad sobre la predicción del empleo de calidad con respecto a lo alcanzado por primer modelo. Según esto, los resultados obtenidos dan cuenta una de la dominancia del sector de inserción laboral sobre la probabilidad de un trabajador de acceder a un empleo de calidad, incluso cualquiera sea el nivel de instrucción considerado. En efecto, lejos de verse afectada esta explicación por el hecho de que al interior de cada sector ocurra que 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. Ambos en perjuicio de la calidad del empleo del sector micro- informal, cualquiera sea el nivel de instrucción de la fuerza de trabajo ocupada en el mismo.

Por último, cabe destacar que esta superioridad se mantiene tanto al introducir la rama de actividad como al considerar el contexto político-económico. Al respecto, cabe observar 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, tanto la construcción como el servicio doméstico constituyen las actividades más precarias. Asimismo, las condiciones económicas de 2007 y 2011 muestran tener un efecto positivo significativamente diferente a 2004.

7. Conclusiones

Este trabajo tuvo como objetivo central evaluar las capacidades del modelo de crecimiento económico y del empleo de la última década (2004-2011) en la 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 post-devaluación: 2004, 2007 y 2011. Sin bien la evidencia elaborada puede considerarse como no 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 al interior del mercado laboral, este incremento no estuvo asociada ni implicó un cambio “importante” en la composición de capital humano educativo de la fuerza de trabajo según sector económico-ocupacional. Es decir, el aumento de este capital a nivel laboral no incidió sobre la calidad del empleo; ni tampoco el sector micro empresarial informal logró en ese contexto apropiarse de mayores recursos productivos de este tipo.
- 2) Los hallazgos empíricos dan cuenta que la oportunidad de inserción en el segmento primario del mercado de trabajo (empleo de calidad), si bien depende de la educación, mucho más depende de las desiguales capacidades productivas surgidas a nivel sectorial. En otras palabras, tanto la calidad del empleo como el nivel educativo requerido han estado y continúan estando principalmente determinadas por el tipo de demanda laboral que genera cada sector productivo.
- 3) El análisis de las tasas de empleo de calidad distinguiendo sector económico-ocupacional y 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. Al mismo tiempo, si bien

la mayor educación aumenta las probabilidades de acceder a un empleo de calidad, y esta relación constituye una constante más allá del sector de inserción.

4) Si bien al interior del sector micro empresario 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 (aún comparando con un trabajador de menor nivel educativo, pero inserto en los sectores modernos y más estructurados del mercado de trabajo).

5) De esta manera, los datos estarían dando -una vez más- 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 intacto, sin que la política económica y laboral haya al parecer tomado 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 afrontar tanto el problema del crecimiento y del desempleo como la inequidad en términos de calidad de inserción laboral, pobreza y la desigualdad distributiva. Sin embargo, es de destacar que estas políticas han fracasado en décadas pasadas debido a su particular optimismo en que el “derrame habría de llegar” de la mano del crecimiento económico o el voluntarismo político. 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 estos años tampoco parece haber retrocedido de manera significativa; a la vez que nada impide que una eventual crisis futura no implique a nivel del mercado de trabajo un nuevo clivaje hacia la precarización, el empobrecimiento y la desigualdad.

La posibilidad de acceder a un proceso virtuoso en donde la relación aumento de la productividad, mejoras educativas y 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 y largo plazo, para lo cual 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 micro empresario informal, constituyen tres piezas claves de ese proceso.

8. Bibliografía

Andrenacci, L (2007) (Compilador) *Problemas de política social en la Argentina contemporánea*. Universidad Nacional General Sarmiento. Prometeo Libros.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (1998), *América Latina Frente a la Desigualdad. Informe de Progreso Económico y Social*. Washington D. C.

Becker, G. (1975), “El Capital Humano”, Alianza Editorial, Madrid.

Bielschowsky, R. (2009), “Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo”, en *Revista de la CEPAL* N° 97.

Birdsall, N y De la Torre, A (2001), *El Disenso de Washington. Políticas económicas para la equidad social en Latinoamérica*. Fondo Carnegie para la Paz Internacional y Diálogo Interamericano.

Chena, P (2011), “Heterogeneidad estructural, crecimiento económico y distribución del ingreso. El caso de Argentina 1991-2006”. Tesis de doctorado en cotutela para optar por el título de Doctor en

- Ciencias Sociales (Facultad de Ciencias Sociales-Universidad de Buenos Aires). Doctor en Ciencias Económicas (Facultad de Economía y Gestión- Universidad de Picardie Jules Verne).
- Cimoli, M. Porcile, G. Primi, A. y Vergara, S. (2005), “Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina”, en Cimoli (Ed.) *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*. CEPAL-BID, LC/W 35, Santiago de Chile.
- Cortés, F (2011), “Desigualdad económica y poder”, mimeo, CES-COLMEX.
- Danani, C y Beccaria, A (2011), “La (contra)reforma previsional argentina 2004-2008: aspectos institucionales y político-culturales del proceso de transformación de la protección”. En Danani, C y S. Hintze (coords), *Protecciones y desprotecciones. La seguridad social en la Argentina 1990-2010*. Universidad Nacional de General Sarmiento. Colección Política, políticas y sociedad.
- Doeringer, P. y M. Piore (1979), *Mercados internos de trabajo y análisis laboral*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. España.
- Dunlop, J. (1958), *Industrial Labor Relations*. New York: Holt.
- Freeman (2003), “Responding to economic crisis in a Post-Washington Consensus world: the role of labor”, ILO Meeting on Cooperation for Argentina, January 13-17, mimeo.
- Gordon, D. M. (1972), *Theories of Poverty and Underemployment*. Lexington: D. C. Heath.
- Gordon, D; R. Edwards y Reich. M (1986), *Trabajo segmentado, trabajadores divididos. La transformación histórica del trabajo en Estados Unidos*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- Kerr, C. (1954), *Labor Markets: Their character and consequences*. American Economic Review.
- Kuczynski, P y Williamson, J (2003), *After the Washington Consensus. Restarting growth and reform y Latin America*. Washington, D.C, Institute for International Economics, 373 pp
- Llach, J. y E. Kritz (1997), “Un trabajo para todos. Empleo y desempleo en la Argentina”, Consejo Empresario Argentino.
- Llach, J., S. Montoya y F. Roldán (1999), *Educación para todos*. Buenos Aires: IERAL.
- Londoño, J. y M. Székely (1997), "Persistent Poverty and Excess Inequality: Latin America, 1970-1995", *OCE Working Paper*, N°357, Washington DC.
- Morley, S. A. (1995), “Poverty and Inequality in Latin America: The Impact of Adjustment and Recovery in the 1980s”, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Pinto, A (1976), “Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de América Latina”, en *El trimestre económico*, vol. 37, N° 145, México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- PREALC-OIT (1978), *Sector Informal. Funcionamiento y Políticas*, PREALC, OIT, Santiago de Chile.
- Prebisch, R. (1949), *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas* (E.CN.12/89), Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Prebisch, R (1970), *Transformación y desarrollo: la gran tarea de América Latina*, México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Rabanal, J. P. (2001), “Dispersión salarial, Capital humano y Segmentación laboral en Lima”, en *Serie Investigaciones breves* N° 13, Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Rodríguez, O (1998), “Heterogeneidad estructural y empleo”. Revista CEPAL N° Número Extraordinario, pp. 315-321. Versión revisada de un documento preparado para el seminario "Modelo y políticas de desarrollo: Un tributo a Aníbal Pinto", organizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Nacional de Desarrollo Económico (BNDE). Río de Janeiro, 22 y 23 de junio de 1998.

- Rodríguez, O (2001), “Prebisch: Actualidad de sus ideas básicas”. Revista de la CEPAL 75.
- Rodríguez, O (2006), *El estructuralismo latinoamericano*. México, Siglo XXI. CEPAL, 496.
- Salvia, A con las colaboraciones de Donza, E; Vera, J; Pla, J y Philipp, E (2009), *La Trampa Neoliberal. Un estudio sobre los cambios en la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso en la Argentina: 1990-2003*. Editorial Eudeba.
- Schultz (1961): “Investment in Human Capital”. American Economic Review 51.
- Singer, H.W. (1950), “The distribution of gains between investing and borrowing countries”, en *The American Economic Review*, vol. 40, N°2, Nashville, Tennessee: American Economic Association.
- Solimano, C. A. (1988), “Enfoques alternativos sobre el mercado de trabajo: Una evaluación teórica”, en *Revista Análisis Económico*, Vol.3, noviembre, págs. 159-186.
- Souza P. y V. E. Tokman (Coords.) (1976), *El empleo en América Latina*, México: Siglo XXI.
- Tokman, V (Comp.) (1991), *El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis*. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Van der Hoeven, Rolph (2000): “Labor Markets and Income Inequality – What are the New Insights after the Washington Consensus?” *Working Papers* No.209. UNU World Institute for Development Economics Research (UNU/WIDER), Helsinki, Finlandia.

ANEXO DE INFORMACIÓN METODOLÓGICA Y ESTADÍSTICA

ANEXO 1

Tabla A.1.1 Desglose de los sectores y categorías económico-ocupacionales de la ocupación principal -y de los ingresos provenientes de la misma-

SECTOR, CATEGORÍA E INGRESOS DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL		
La EPH define como ocupación principal aquella a la que el individuo le dedica habitualmente más horas de trabajo. Los ingresos de la ocupación principal comprenden aquellos generados como empleados o directivos del sector público, como perceptores de programas sociales y como asalariados o no asalariados del sector formal e informal.		
SECTORES	CATEGORÍA / SECTOR	OPERACIONALIZACIÓN Y TIPO DE INGRESO DE CADA CATEGORÍA/SECTOR
<p>SECTOR PRIVADO FORMAL</p> <p>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.</p>	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.
<p>SECTOR PRIVADO INFORMAL</p> <p>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.</p>	Asalariados	Salarios como obrero o empleado no profesional que trabaja en establecimiento privado con hasta 5 ocupados.
	No Asalariados	Utilidades como cuenta propia o ayuda familiar sin calificación profesional. Ganancias como patrón de establecimiento hasta 5 empleados con calificación no profesional Ingresos como trabajador que presta servicios domésticos en hogares particulares.
<p>SECTOR PÚBLICO</p> <p>Actividades laborales vinculadas al desarrollo de la función estatal en sus distintos niveles de gestión. Es decir, ocupaciones en el sector público nacional, provincial o municipal.</p>	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.
<p>Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, Instituto de Investigaciones Gino Germani (IIGG)-FSC-UBA, con base en datos de la EPH-INDEC.</p>		

ANEXO 2

Tabla A.2.1 Desglose de los segmentos del mercado de trabajo. Clasificación operativa de la calidad del empleo.

SEGMENTO PRIMARIO DEL MERCADO DE TRABAJO		
EMPLEO ESTABLE/ REGULADO	<u>EPH puntual</u>	<u>EPH continua</u>
	Incluye a los asalariados con trabajo permanente e integrados a la Seguridad Social (con descuento jubilatorio), a los patrones o empleadores con ocupación permanente que trabajan más de 34 hs o trabajan menos y no desean trabajar más horas y a los cuenta propia con ocupación permanente que trabajan más de 34hs y no desean trabajar más.	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 3 meses, y a los cuenta propia con más de 3 meses de antigüedad en la ocupación que trabajaron más de 35 hs y no buscaron trabajar más horas.
SEGMENTO SECUNDARIO DEL MERCADO DE TRABAJO: Empleos extralegales (incluye empleos de indigencia)		
EMPLEO INESTABLE / NO REGULADO	<u>EPH puntual</u>	<u>EPH continua</u>
	Incluye a los asalariados sin jubilación o sin trabajo permanente, a los trabajadores independientes (patrones o cuenta propia) que no tienen un empleo permanente (es decir, son changas, empleos inestables o trabajos temporarios) o a aquellos trabajadores independientes con empleo permanente pero que trabajan menos de 35hs y quieren trabajar más. 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 de una familia tipo*	Incluye a los asalariados sin jubilación o sin trabajo permanente, a los trabajadores independientes (patrones o cuenta propia) que están hace menos de 3 meses en ese empleo o a los cuenta propia que estando hace más de 3 meses trabajaron menos de 35 hs o trabajaron más de 35 hs 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 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.

Nota: En las bases de datos de los años 1992 y 1994 no se disponían de las variables empleadas para la evaluación de la calidad o estabilidad del empleo. En estos casos, la evaluación de la estabilidad laboral se aproxima, para los trabajadores no asalariados, a través de indicadores de subocupación, el deseo de trabajar más horas semanales y la búsqueda de otro empleo. A través de ejercicios de comparación en las bases de los años 1998 y 2001 con ambos métodos de evaluación de la calidad del empleo, se obtuvo un coeficiente para el ajuste de los datos correspondientes a 1992 y 1994.

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

ANEXO 3

Cuadro A.3.1: Máximo nivel educativo alcanzado en la población ocupada según sector económico-ocupacional (desagregado). Total de aglomerados urbanos: 2004, 2007 y 2011. En porcentajes con respecto al total de los ocupados de cada sector.

	1er. semestre 2004				1er. semestre 2007				1er. semestre 2011			
	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total
Publico 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%
Empleador y CP Profesionales	9,6%	21,5%	68,9%	100%	8,0%	23,0%	69,0%	100%	6,1%	24,2%	69,7%	100%
Asalariados del Sector Formal	40,8%	40,6%	18,6%	100%	39,3%	41,9%	18,7%	100%	34,7%	43,8%	21,4%	100%
Patrones/CTP del Sector Micro Informal	57,8%	33,3%	8,9%	100%	55,9%	34,4%	9,7%	100%	53,2%	36,5%	10,3%	100%
Asalariados del Sector Informal	57,8%	35,1%	7,1%	100%	56,4%	36,4%	7,2%	100%	52,4%	39,0%	8,6%	100%
Servicio a los Hogares	78,4%	19,9%	1,7%	100%	76,7%	22,0%	1,4%	100%	74,8%	23,8%	1,4%	100%
Total	48,8%	33,8%	17,4%	100%	44,9%	36,0%	19,1%	100%	40,4%	38,5%	21,2%	100%

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

Cuadro A.3.2: Tasas de empleo de calidad según sector económico- ocupacional (desagregado) y nivel educativo alcanzado. Total de aglomerados urbanos: 2004, 2007 y 2011.

	1er. semestre 2004				1er. semestre 2007				1er. semestre 2011			
	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total
Publico Moderno	79,5	81,5	81,9	81,2	80,5	83,9	86,0	84,2	81,8	87,4	88,7	87,0
Empleo Asistido	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0	,0
Empleador y CP Profesionales	76,1	69,6	61,5	64,6	82,6	68,8	60,3	64,0	59,1	70,7	58,8	61,7
Asalariados del Sector Formal	54,6	68,3	76,9	64,3	62,2	74,0	78,9	70,3	64,5	78,0	84,9	74,8
Patrones/CTP del Sector Micro Informal	26,9	38,1	46,6	32,4	29,4	39,5	41,5	34,1	34,2	42,1	53,0	39,0
Asalariados del Sector Informal	14,0	22,9	27,1	18,0	16,9	26,5	30,9	21,4	19,3	31,8	40,0	26,0
Servicio a los Hogares	4,8	3,3	13,0	4,6	8,5	8,7	8,6	8,5	13,0	16,5	29,6	14,0
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

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