

Informalidad, precariedad y trabajo en negro: distinción conceptual y aproximación empírica

*María Eugenia Labrunée**

*Marcos Esteban Gallo**

En los últimos años la discusión sobre el deterioro en las condiciones del mercado de trabajo ha dado lugar a la difusión de una terminología en la cual conceptos como precariedad laboral, trabajo en negro o informalidad se utilizan a veces de manera confusa, ya sea como sinónimos, ya sea aludiendo a realidades diferentes de las que tales términos quieren significar. En rigor, cada uno de estos conceptos remite a circunstancias específicas que, si bien suelen aparecer sobrepuestas en la configuración de una misma situación laboral, son claramente diferenciables. Así, mientras el trabajo en negro hace referencia a la ausencia de una relación contractual debidamente encuadrada en los cánones legales vigentes, la precariedad laboral abarca aspectos más complejos de la relación entre capital y trabajo, mientras que la informalidad constituye esencialmente una modalidad de operación de la unidad productiva.

Asimismo, la falta de instrumentos estadísticos específicos, en ocasiones dificulta la aproximación empírica a estas problemáticas, la cual se lleva a cabo en nuestro país fundamentalmente a través de la Encuesta Permanente de Hogares.

* Economistas, investigadores del Grupo de Estudios del Trabajo, CIE, FCEyS,

Introducción

Las problemáticas laborales ocupan un lugar central entre los temas que preocupan al conjunto de la opinión pública. Es lógico que así sea, dado que para la gran mayoría de la gente factores como el desempleo, el subempleo o condiciones de trabajo indeseables, cuando no intolerables, son una amenaza tangible y cercana, si es que no llegan a constituir una situación penosamente soportada. Lejos de las explicaciones técnicas y los argumentos académicos, los problemas laborales van más allá de las categorías analíticas que intentan describirlos y toman una forma dramáticamente concreta en la cotidianidad de millones de personas. A veces por esto mismo, la percepción que se tiene de ellos es confusa, y da lugar a un discurso del que todos se apropian, dando por resultado conceptos que se mezclan y términos que se desvirtúan. Esto dificulta la comprensión de circunstancias que no por aparecer sobrepuestas son indisociables, y se pierde la posibilidad de una aproximación más íntima a la naturaleza del hecho que se quiere comprender.

Ante todo es necesario remarcar que, si bien se toma al mercado de trabajo como un objeto de estudio en sí mismo, éste se inscribe en un conjunto más amplio de elementos estructurales que determinan el funcionamiento de un modelo de acumulación; en este

marco es uno de los principales vínculos a través de los cuales opera la articulación entre la esfera material de la producción y la cohesión del tejido social. Un abordaje del mercado laboral desde una óptica exclusivamente económica o sociológica resulta entonces inevitablemente parcial, aunque no por ello inválida.

En efecto, en el mercado laboral interactúan dimensiones económicas, sociales, políticas y jurídicas, cada una de las cuales, a través de variables propias, intervienen de manera convergente en la configuración de situaciones laborales que afectan ya sea a un establecimiento, a un puesto de trabajo, o a un individuo. A fin de evaluar el alcance conceptual de un término es necesario llevar a cabo la descomposición analítica de estas situaciones, identificando cuáles son las dimensiones y las variables que las determinan.

A partir de lo antedicho, este artículo tiene como objetivo reflexionar sobre el significado de una serie de conceptos que tanto el discurso cotidiano, como cierta prensa especializada, han utilizado de manera indiscriminada y confusa. En primer lugar, se intenta clarificar el alcance de lo que habitualmente se denomina, por una parte trabajo informal, y por otra trabajo precario, efectuando una breve revisión de las corrientes teóricas que han tratado estos temas, destacando especialmente sus puntos de contacto y sus divergencias, así como el lugar que

en relación con ambos ocupa el término más difundido de trabajo en negro. En segundo lugar se ilustran de manera sintética algunas de las metodologías propuestas para detectar y medir de forma empírica cada uno de los fenómenos mencionados mostrando, asimismo, la presencia que cada uno de ellos registra en el mercado de trabajo argentino.

Una mirada desde la unidad productiva

Desde el punto de vista semántico, informal es aquello que no se atiene a convenciones o pautas preestablecidas. Pero, como suele suceder, en el ámbito académico el significado del término es delimitado de modo tal que se torna sensiblemente diferente de su acepción general.

En la bibliografía económica y sociológica, lo que se ha escrito sobre informalidad es mucho y muy disperso, lo que hace difícil, si no imposible, arribar a alguna confluencia entre las distintas corrientes que se han desarrollado en torno del concepto.

Es posible, sin embargo, hallar puntos de encuentro entre las diferentes posturas, que nos permiten recortar un perfil general de la idea sobre el cual existe cierto consenso.

El primero de estos puntos de acuerdo hace a la esencia del concepto, y es que la informalidad

no se refiere a los puestos de trabajo, ni a la relación laboral, ni a características propias de los trabajadores, sino que remite a un conjunto más o menos heterogéneo de actividades productivas comprendidas como un modo particular de acumulación. De aquí que cuando se habla de informalidad, lo que se busca caracterizar es la *unidad productiva*, y no el puesto de trabajo ni las personas que en él se desempeñan.

La informalidad define, entonces, a un conjunto de actividades económicas que, dentro de una estructura productiva heterogénea, se diferencia sensiblemente del llamado sector "moderno" de la economía.

Esta agrupación dicotómica es, desde luego, forzada. No es posible agrupar en dos categorías claramente distinguibles al conjunto extremadamente complejo y variado de actividades que caracteriza a una economía moderna. Lo que hay es un continuo dentro de la estructura productiva, en el que las características de la informalidad se presentan en mayor o menor grado sin que sea posible establecer un punto de corte exacto. Esta es una circunstancia a tener en cuenta a la hora de considerar las dificultades que se presentan en la definición y detección del fenómeno. Sin duda, parte de las ambigüedades y desacuerdos existentes en la bibliografía que trata sobre el tema, se deben a las dificultades derivadas de querer

distinguir entre blanco y negro donde lo que predominan son zonas grises.

Otro de los puntos en el que existe cierto consenso es en el de las características que revisten las actividades informales. En general se admite que éstas se desarrollan en establecimientos pequeños, con frecuencia unipersonales, con baja dotación de capital por trabajador, escasa calificación de la mano de obra, división del trabajo incipiente, y baja productividad laboral (Carbonetto, 1985). Se destaca también la importancia del trabajo familiar en estas actividades, así como el exiguo desarrollo de relaciones salariales y, en general, la ausencia de las normas que regulan la actividad formal (Carbonetto, 1985; de Soto, 1986; Tokman, 1987).

Cuando lo que se trata de dilucidar son las causas y los procesos que dan origen a la existencia de un sector informal en la economía, ya es más difícil conciliar posturas. De hecho, las distintas corrientes de opinión divergen en este punto, a veces de modo radical, dando lugar a un debate que no está exento de una importante carga ideológica.

Sin duda, la postura más elaborada en este sentido es la presentada por el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Esta corriente aborda el tema de la informalidad retomando

el término específico de *Sector Informal Urbano* (SIU) que apareció por primera vez en el artículo pionero de Hart (1973) sobre los trabajadores urbanos de Ghana.

Según el PREALC, la informalidad es un fenómeno particular que caracteriza a los modelos de desarrollo adoptados en los países de América latina. El punto de partida de esta visión hace hincapié en la insuficiencia de los procesos de industrialización para generar oportunidades de empleo.

En concreto, la industrialización precipitada de los países latinoamericanos se basó sobre tecnología importada, generada en función de necesidades y condiciones estructurales ajenas, que al reflejar la dotación de factores de los países centrales se muestra incompatible con la absorción de una fuerza laboral creciente (Tokman, 1987). En consecuencia se registra un conflicto permanente entre una serie de factores que hacen crecer la fuerza de trabajo y otros que limitan la demanda de mano de obra (Palma, 1987). Entre lo primeros cabe mencionar el excedente laboral preindustrial generado por la conversión de las economías tradicionales en economías primario exportadoras a lo largo del siglo XIX, y el crecimiento de la fuerza de trabajo urbana como consecuencia de las migraciones internas durante el siglo XX. Entre los segundos se destaca la tecnología importada, intensiva en capital, sobre la que se

basó la industrialización de la región después de la segunda guerra mundial.

Dada la inconsistencia entre una oferta laboral creciente y un patrón de desarrollo que no está estructuralmente preparado para absorberla, tiene lugar la existencia de un excedente permanente de mano de obra, que al no poder insertarse en los sectores de alta productividad y alta inversión, se ve obligada a generar sus propias oportunidades de empleo al margen del sector moderno de la economía. Este es el sector informal urbano, el cual estaría integrado por "el conjunto de unidades productivas -incluyendo a las que consisten sólo de un trabajador por cuenta propia- que son el refugio de quienes, al ser excluidos del sector moderno, se ven forzados a inventar modos de obtener algún ingreso con muy escaso acceso al capital y otros recursos complementarios al trabajo" (Mezera, 1987).

Una óptica diferente de la informalidad es la elaborada por Hernando de Soto (1987), popularizada a partir de la publicación de su libro "El otro sendero; la revolución informal". Según este autor, la informalidad es una respuesta de las fuerzas productivas de la sociedad civil ante los obstáculos que presenta el complejo burocrático del Estado para operar dentro de la legalidad formal. Debido a la excesiva intervención estatal, el cumplimiento de los requisitos le-

gales conllevaría un costo muy elevado, el llamado "costo de la legalidad". La adscripción al sector informal es, entonces, una estrategia para eludir dicho costo.

De acuerdo con este punto de vista, el sector informal es visto "como un conjunto de pequeños empresarios orientados por un espíritu similar al de los orígenes del capitalismo, que no pueden alcanzar un desarrollo pleno debido a la excesiva regulación estatal en torno de las actividades económicas" (Merlinsky, 1997).

En pocas palabras, según este enfoque, el sector informal está concebido como un segmento de enorme potencialidad productiva cuyo desarrollo se ve obstaculizado por la acción del Estado.

En relación con el rol de la informalidad dentro del conjunto de la estructura productiva, existe consenso en admitir que mantiene vínculos funcionales de distinto tipo con el resto de la economía. Así, para los economistas del PREALC, el Sector Informal Urbano mantiene con el sector moderno de la economía una relación análoga con la oposición centro-periferia. El sector moderno proporciona insumos y capital a las actividades informales, mientras que los productos generados en el ámbito de la informalidad son consumidos por los asalariados del sector formal.

Con un criterio más elaborado, y en cierto sentido complementario del anterior, los enfoques neomar-

xistas conciben al sector informal como un importante eslabón dentro del proceso de acumulación capitalista. Según esta postura, la informalidad contribuye a incrementar la masa de plusvalor extraída por el sector formal, al proveer bienes y servicios más baratos que reducen el costo de subsistencia de los trabajadores, y por esa vía, el costo de reproducción de la fuerza de trabajo.

Por otra parte, no son pocos los autores que destacan la importancia del sector informal dentro de las estrategias de descentralización de la empresas modernas, las cuales les permiten trasladar sobre otros los costos derivados de las fluctuaciones en la demanda, así como disminuir sus costos de operación mediante la flexibilización de los mecanismos de contratación de mano de obra (Portes y Walton, 1981; Tokman, 1999).

En resumen, la informalidad alude a un conjunto más o menos amplio y más o menos heterogéneo de actividades, que en sí constituyen una modalidad específica de acumulación dentro de una estructura más compleja de producción capitalista. Esto la diferencia, asimismo, de la idea de economía no registrada, la cual incluye especialmente a aquellas unidades productivas que no cumplen con el total de requisitos técnicos o administrativos correspondientes a la mayor parte de las actividades económicas. La noción de economía no registrada se refiere enton-

ces, a características de índole técnico-burocrático antes que a condiciones económicas de operación.

Como fenómeno social complejo, la incidencia de la informalidad excede el ámbito estricto de la producción al interior de la unidad económica, y aparece estrechamente vinculada con las estrategias de supervivencia de las familias, y por supuesto, a las relaciones laborales y modalidades de trabajo a las que da lugar.

De hecho, elementos como la baja calificación del trabajo, la elusión de la normativa laboral, el cuentapropismo o la importancia del trabajo familiar están en el centro del concepto, aunque lo que se busca definir son formas de producir antes que modos de trabajar.

A lo largo de más de tres décadas, el debate sobre informalidad ha generado no pocas controversias. Hoy, que un ciclo entero de reformas en América latina parece estar tocando a su fin, la cuestión requiere un nuevo planteo. Si bien el núcleo de la definición y los parámetros para identificar al sector informal aún conservan validez, creemos que ciertos elementos del concepto han quedado caducos.

En efecto, las principales corrientes de opinión sobre el tema se desarrollaron a la sombra de un modelo sustitutivo que comenzaba a declinar justo cuando surgió el concepto de informali-

dad. Hoy no resulta impertinente preguntarse hasta qué punto se puede seguir hablando de industrialización tardía o excesiva intervención estatal, frente al desmantelamiento de los aparatos industriales de buena parte de los países de América latina, entre ellos la Argentina, o la reducción de las funciones del Estado en beneficio del capital privado.

Y es que, aunque la exteriorización del fenómeno pueda ser similar, las actuales formas de la informalidad responden a un proceso distinto. Actividades inequívocamente informales, como las que llevan a cabo los cartoneros, la venta ambulante, o los clubes de trueque, son estrategias de supervivencia desesperadas frente a la desestructuración de las sociedades actuales, antes que la consecuencia de un proceso de modernización desbalanceado o de la tentativa de la gente por eludir la acción estatal. Mientras las corrientes de opinión tradicionales concebían al sector informal como el resultado de un proceso de inclusión incompleta, hoy las distintas modalidades de la informalidad tienen su origen en un proceso de exclusión activa. La diferencia no es menor, y su consideración es fundamental si se quiere arribar al diseño de políticas públicas pertinentes.

Incertidumbre y desprotección, determinantes de la precariedad

A diferencia de lo que sucede con la informalidad, la bibliografía sobre precariedad laboral se encuentra condensada en un conjunto más o menos consensuado de elementos conceptuales. Se admite de modo casi unánime que la precariedad es una característica que reviste la *relación laboral*. Es decir que cuando se habla de precariedad, la referencia no debe buscarse ni en el establecimiento, ni en el puesto de trabajo, ni en las condiciones en que se lleva a cabo la actividad laboral, sino en la *modalidad de contratación*. De aquí se desprende que esta caracterización sólo es aplicable al trabajo en *relación de dependencia*.

A la hora de buscar definiciones más precisas, la mayoría de los autores arriba a conceptualizaciones convergentes. Así, para Recio es precario aquel trabajo que no ofrece estabilidad laboral y que impide el ejercicio de derechos normalmente aceptados en un momento histórico determinado. "Los trabajos que agrupamos como precarios reúnen un cúmulo de características diversas: inestabilidad en el empleo, estatus legal específico, bajas retribuciones, dificultades a la acción colectiva, discriminación por razón de sexo, edad, raza,... dificultad de promoción" (Recio, 1988). En línea con lo anterior, otros autores

vinculan la precariedad laboral con la incertidumbre sobre la duración del empleo, que puede ser decidida por el empleador de forma unilateral sin costos adicionales (Neffa, 1985), o con la no observación de la normativa legal vigente (Etala, 1985).

Feldman y Galín efectúan una definición de la precariedad por exclusión, que en lo esencial no se diferencia de las ideas anteriores. Para estos autores, es precario el empleo que no presenta alguno de los atributos del empleo típico o normal, el cual se caracteriza por ser “de tiempo completo, para un solo e identificable empleador, por tiempo indeterminado, realizado en el domicilio del empleador, generalmente protegido por la legislación laboral y la seguridad social”. En consecuencia, son precarios “los trabajos a plazo fijo, eventuales, por subcontrato o a domicilio. El empleo clandestino o no registrado, entendido como aquel realizado en actividades lícitas por su contenido, no está registrado ante las entidades laborales o de seguridad social para evadir aportes, contribuciones, salarios mínimos o de actividad, dificultar la acción sindical o contribuir a la evasión impositiva... El empleo asalariado fraudulentamente oculto bajo formas no laborales -de distribución, comerciales, sociedades simuladas-...” (Feldman y Galín, 1990).

Beccaria, Carpio y Orsatti suscriben a la conceptualización anterior, destacando como indicado-

res de precariedad laboral la inexistencia de contrato o contratos de corto plazo por tiempo determinado; la ausencia de aportes a la seguridad social; la existencia de más de un empleador, o de un empleador no claramente identificable; la prestación laboral fuera del domicilio del empleador; la negociación del ingreso básico en forma individual, por fuera del convenio colectivo; la no percepción de beneficios tales como vacaciones, aguinaldo, asignaciones familiares, etc.; y la no afiliación sindical (Beccaria, Carpio y Orsatti, 2000).

En general, las distintas circunstancias que remiten al trabajo precario confluyen en tres elementos básicos: la inseguridad en el empleo, su temporalidad, y la ausencia de protección legal (González, Lindenboim y Serino, 2000).

La inseguridad en el empleo se vincula con la incertidumbre respecto de la continuidad de la relación laboral, cuya finalización puede ser decidida de forma unilateral y sin costos por el empleador. Esta circunstancia se relaciona con la ausencia de un vínculo contractual legal entre las partes, lo que a su vez condiciona el acceso a los beneficios propios del empleo regularizado, como vacaciones, aguinaldo, cobertura social, aportes jubilatorios, etc. En tanto que la temporalidad del empleo se refiere a trabajos regulados por contratos de duración limitada y sobre cuya continuidad no se tiene certeza.

Sobre la base de lo anterior, *puede considerarse como empleo precario a aquel que no ofrece seguridad respecto de su continuidad y/o no está protegido por la legislación laboral.*

Una vez elaborada una definición razonablemente precisa de lo que la precariedad laboral es, cabe hacer algunas aclaraciones sobre lo que la precariedad *no es*, a fin de clarificar la terminología.

Precariedad laboral *no es* informalidad. Como se explica más arriba, la informalidad es, ante todo, una forma de *producir*; un conjunto de actividades caracterizadas por modos de operación específicos que permiten diferenciarlas de otros sectores más dinámicos o “modernos” de la economía.

Sucede, sin embargo, que los dos fenómenos aparecen en gran medida sobrepuestos. Es que debido a su propia lógica de funcionamiento, el sector informal es un gran generador de trabajo precario. Pero la precariedad laboral no es privativa de la informalidad, sino que puede tener lugar también en empresas grandes y modernas, formalmente establecidas, coexistiendo dentro del mismo establecimiento con empleos seguros y bien remunerados.

Precariedad laboral *tampoco es* igual a trabajo en negro. Este último es un concepto específicamente legal, y hace referencia a una relación laboral que no se encuadra dentro de algunos de los ti-

pos determinados en la legislación pertinente. Alude a la evasión de normas laborales, de la seguridad social y/o impuestos. Pero si bien el trabajo en negro implica precariedad, lo contrario no es necesariamente cierto. De hecho, muchas de las variantes contractuales promovidas dentro del marco de la llamada flexibilización laboral, regulan de modo explícito situaciones de trabajo temporario e inseguro, instituyendo un amplio espacio para la promoción de relaciones labores precarias perfectamente legalizadas.

En suma, la precariedad laboral es una expresión de un fenómeno económico y social más complejo: el de la oposición entre capital y trabajo. En un contexto signado por elevados niveles de desocupación y subocupación, el miedo a perder el empleo se impone sobre las reglas de convenio y debilita la posición de los trabajadores, dando lugar a un deterioro en las condiciones de contratación que amplía y profundiza la precarización de las relaciones laborales.

Aproximación empírica y alcance de las problemáticas en la Argentina

Un tema aparte de las controversias que pueda generar el significado de los conceptos aquí tratados es el de la metodología más conveniente para su detección y medición. Esta cuestión es tanto más problemática que la referida

al alcance conceptual de los términos, por cuanto los instrumentos estadísticos con que se cuenta en general no responden a un diseño específico, pensado a la medida de la información que sería necesario recabar para un estudio pertinente.

Tal es el caso de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) implementada en la Argentina, la cual brinda un conjunto de datos muy completo sobre ciertas características sociodemográficas y ocupacionales de la población, pero que no necesariamente se ajusta a los requerimientos de ciertos estudios específicos. Dicha encuesta otorga datos sobre la situación socioeconómica de las personas que habitan en aglomerados urbanos y sus hogares. De forma general, interroga sobre características demográficas, condición de actividad, situación habitacional de los hogares, grado y tipo de educación formal alcanzado por las personas, y por último características del ingreso. La encuesta es desarrollada y conducida por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) y su periodicidad permite hacer análisis temporales. No obstante, su estructura limita las posibilidades metodológicas de aproximación a diversas problemáticas presentes en el mercado laboral argentino.

Atendiendo a esta circunstancia -que desde luego no se presenta únicamente en nuestro país- es que el PREALC de la OIT propu-

so, junto con su conceptualización teórica del Sector Informal Urbano, una forma de delimitación empírica a partir de una serie de categorías ocupacionales, a saber: los patrones de microempresas, los asalariados empleados en las mismas, los trabajadores independientes no profesionales, y los trabajadores no remunerados que se desempeñan en establecimientos de sus familiares. En esta categorización se excluye expresamente al servicio doméstico, argumentando que si bien quienes se desempeñan en este sector forman parte del excedente estructural de fuerza de trabajo, los hogares que contratan este tipo de servicios no constituyen establecimientos económicos en el sentido de combinar factores productivos que asumen riesgos empresariales para obtener un beneficio (Pérez Sáinz, 1991). Considerando esta circunstancia, un hogar no es susceptible de ser clasificado como formal o informal, ya que en sí mismo no es una unidad productiva. Sin embargo, no puede obviarse el hecho de que, al igual que el Sector Informal Urbano, el servicio doméstico también opera como refugio para una parte de la fuerza laboral excedente, por lo que, al menos desde una perspectiva laboral, presenta ciertas analogías con los establecimientos informales.

La demarcación de la informalidad a partir de estas categorías ocupacionales es, no obstante, una aproximación, ante la dificul-

tad de contar con información detallada referida al establecimiento productivo (Pérez Sáinz, 1991).

Tomando como fuente de información a la EPH, es posible detectar a quienes se desempeñan en microempresas, considerando como tales, no sin cierta arbitrariedad, a los establecimientos donde trabaja un número igual o menor de cinco personas.

En cuanto a las diferentes categorías ocupacionales, la EPH califica a los trabajadores como patrones o empleadores, trabajadores por cuenta propia, obreros o empleados -asalariados- y trabajadores sin salario. De acuerdo con la metodología propuesta por el PREALC, los patrones y los empleados que se desempeñan en microempresas pertenecen, entonces, al Sector Informal Urbano. También los trabajadores por cuenta propia sin calificación profesional y los trabajadores sin salario.

Como puede verse, en la delimitación propuesta por el PREALC, la identificación del sector informal se encuentra estrechamente vinculada con el concepto de micronegocios, incluidas las actividades unipersonales.

Sin embargo, considerar como informales a todos los establecimientos que emplean una cantidad menor a determinado número de personas constituye un sucedáneo ante la falta de datos específicos que brinden información sobre la lógica de acumulación

que rige el funcionamiento de los microestablecimientos.

En este sentido, en los años noventa, desde la propia OIT se ha desarrollado una metodología más precisa de identificación de la informalidad, la cual permite recortar al Sector Informal Urbano a partir del universo de micronegocios. Desde este punto de vista la informalidad puede ser asimilada al conjunto de pequeños establecimientos caracterizados por el no registro ante la administración pública, la falta de acceso al crédito institucionalizado, y la ausencia de protección en lo referente al sistema de seguridad social.

El aspecto central sobre la base del cual se identifica a las unidades informales es la no separación entre el o los propietarios y el negocio como personas jurídicas diferenciadas. Así, la Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadígrafos (CIET) de la OIT define como informales a las unidades de producción, venta y/o servicios que no tienen identidad o estatus legal propio, independientemente del de la persona que conduce la actividad.

En definitiva, son informales aquellas unidades de producción que no tienen estatus jurídico independiente respecto de sus propietarios o a los hogares en los que están insertas, cuya actividad consiste en la comercialización de bienes o servicios en el mercado, con fines lucrativos. El referente empírico para la identificación de estas unidades es la inexistencia

de registros que reflejen las operaciones del negocio.

A partir de esta conceptualización se impone la necesidad de un instrumento de recolección de datos que permita la identificación de las unidades informales sobre la base del modo en que son gestionadas, en lugar de limitarse al tamaño del establecimiento. En este sentido, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) de México ha implementado un sistema en dos etapas orientado a la detección de la unidad informal a través de los hogares (Negrete, 2000).

El primer paso de esta estrategia permite identificar tanto a microempresarios como a cuenta-propistas. Seguidamente, sobre estos grupos se implementa la segunda etapa de la búsqueda, tendiente a delimitar específicamente el sector informal.

Como puede apreciarse, esta metodología parte de la idea de que no todo micronegocio es, por su condición de tal, automáticamente informal. Por lo contrario, el tamaño del establecimiento es considerado como una dimensión altamente correlacionada con la informalidad en la medida en que es de esperar que una unidad informal no exceda cierta escala de operación que supone un salto cualitativo de complejidad, pero que no hace a la esencia del concepto.

Como ya se ha señalado, la idea de informalidad hace referencia,

ante todo, al modo en que es gestionada la actividad del negocio. En consecuencia, la demarcación del universo de micronegocios constituye una primera fase en la detección del fenómeno. La segunda etapa consiste en identificar dentro del conjunto de microestablecimientos, aquellos que no llevan registros que reflejen la actividad del negocio, entendiendo que este es un indicador fidedigno de que la unidad de producción no ha adquirido un estatus jurídico independiente del de los propietarios. Esta operación requiere la implementación de una encuesta específica destinada a los micronegocios, y es este instrumento el que permite delimitar en forma más precisa al sector informal urbano.

Así es como los criterios basados sobre el tamaño del establecimiento y en la ausencia de registros se complementan a la manera de filtros sucesivos que permiten recortar con un grado de precisión creciente los límites de la informalidad.

Considerar como informales todos los microestablecimientos detectados, tal como se hace sobre la base de la EPH, constituye entonces una aproximación que permite problematizar el tema en cuestión ante la carencia de una herramienta de recolección de datos idónea que permita depurar, dentro del conjunto de micronegocios, a aquellas unidades productivas que responden de modo más específico al concepto de in-

formalidad.

Como puede verse, la informalidad intenta agrupar a través de los distintos indicadores propuestos, a todos aquellos trabajadores cuya característica común es la participación en un determinado tipo de actividades productivas. Esto marca una diferencia con la precariedad laboral, la cual, como ya fue explicado, remite exclusivamente a los trabajadores en relación de dependencia. De aquí que cuando se intenta detectar empíricamente la existencia de relaciones laborales precarias, el universo de estudio queda limitado a la categoría ocupacional de los asalariados.

Como fue mencionado con anterioridad, la precariedad laboral es un rasgo que reviste ante todo la modalidad de contratación, cuya manifestación se exterioriza a través de la inseguridad en el empleo, su temporalidad y la ausencia de protección. Sobre la base de estas dimensiones se reconoce como trabajo precario aquel empleo en relación de dependencia que no ofrece seguridad respecto de su continuidad y/o no está protegido por la legislación laboral.

Sobre la base de los datos proporcionados por la Encuesta Permanente de Hogares, una forma de detectar la falta de protección legal es la ausencia de aportes jubilatorios. En relación con la temporalidad del empleo, pueden considerarse como precarios aquellos casos en que se declare alguna de las formas de relación laboral no permanente, es decir, trabajo temporario -por plazo fijo-, changa, o de duración desconocida -inestable-.

En cuanto al empleo no registrado, es reconocido como una de las formas más extendidas del empleo precario. De manera generalizada, se suele utilizar el indicador del no descuento de aportes previsionales. Al igual que en el caso de la precariedad, el indicador de *trabajo en negro* circunscribe su medición al conjunto de asalariados.

Se concluye entonces que el trabajo en negro es precario, y puede ser informal, pero no a la inversa.

Se tiene de este modo, una superposición parcial entre los distintos conceptos, tal como se esquematiza en la **figura N° 1**, la

Figura N° 1



Cuadro Nº 1. Precarización del trabajo asalariado Mayo de 2003

ASALARIADOS	%
Precario	47,5
No precario	52,5
Total	100,0

Fuente: elaboración propia sobre datos de la EPH

Cuadro Nº 2. Condición legal del trabajo asalariado Mayo de 2003

ASALARIADOS	%
No registrado	45,9
Registrado	54,1
Total	100,0

Fuente: elaboración propia sobre datos de la EPH

cual puede ser ilustrada con claridad a través de la aproximación empírica mediante una adecuada exposición de la información. Así, la Encuesta Permanente de Hogares muestra que, en mayo de 2003, la precariedad laboral alcanzaba al 47,5% de los asalariados (**cuadro Nº 1**), en tanto que la proporción de trabajadores en negro -no registrados- es algo menor, con un 45,9% (**cuadro Nº 2**).

Esta diferencia corresponde, entonces, a trabajadores registrados o en blanco, que no por hallarse en tal condición escapan al deterioro del vínculo laboral.

Asimismo, puede verse que el trabajo precario no es privativo del sector informal sino que por lo contrario, un importante porcentaje de las relaciones precarias tiene lugar en establecimientos formales, al igual que un importante

Cuadro Nº 3. Clasificación del puesto de trabajo por situación ocupacional de los trabajadores asalariados (en porcentajes). Mayo de 2003

Total asalariados	Formal	Informal	Serv. Dom	Total
Precarios	34,8	49,4	15,7	100
No precarios	68,4	31,0	0,6	100
Total	52,5	39,7	7,8	100

Fuente: elaboración propia sobre datos de la EPH

Cuadro Nº 4. Clasificación del puesto de trabajo de los trabajadores asalariados no registrados (en porcentajes) Mayo de 2003

Asalariados no regist.	Formal	Informal	Serv. Dom	Total
Precarios	33,8	50,0	16,2	100

Fuente: elaboración propia sobre datos de la EPH

Cuadro Nº 5. Clasificación del puesto de trabajo por situación ocupacional de los trabajadores asalariados registrados (en porcentajes). Mayo de 2003

Asalariados registrados	Formal	Informal	Serv. Dom.	Total
Precarios	65,8	33,2	1,0	100
No precarios	68,5	31,0	0,6	100
Total	68,4	31,0	0,6	100

Fuente: elaboración propia sobre datos de la EPH

número de puestos de trabajo no precarios se adscriben al sector informal. Sólo el servicio doméstico parece generar casi con exclusividad trabajos en negro (**cuadros Nº 3 y Nº 4**).

Si se efectúa la distinción entre trabajadores registrados y no registrados, se observa también que ambas categorías se extienden con presencia significativa tanto en el sector formal como en el informal (**cuadros Nº 4 y Nº 5**).

En cuanto a los trabajadores no asalariados, la adscripción al sector informal se erige como la modalidad de inserción laboral casi excluyente -93,4%, frente a un 62% para el total de ocupados y poco menos del 40% para los trabajadores asalariados-, lo cual pone en evidencia el rol que cumple la informalidad entre aquellas personas que no logran emplearse en relación de dependencia (**cuadro Nº 6**). En efecto, ante el estre-

Cuadro Nº 6. Clasificación del puesto de trabajo por categoría ocupacional (en porcentajes). Mayo de 2003

TOTAL OCUPADOS	Formal	Informal	Serv. Dom.	Total
No asalariados	2,4	93,4	4,2	100
Asalariados	52,5	39,7	7,8	100
Total	31,6	62,1	6,3	100

Fuente: elaboración propia sobre datos de la EPH

chamamiento de las oportunidades laborales, muchas de ellas se ven obligadas a generar sus propias alternativas de trabajo, pasando de este modo a engrosar el Sector Informal Urbano.

En suma, los datos muestran cómo, a través de un adecuado tratamiento empírico, es posible arribar a una aproximación diferenciada de los distintos conceptos aquí tratados. Asimismo, puede verse cómo, a pesar de tratarse de dimensiones diferentes, informalidad precariedad y trabajo en negro constituyen fenómenos íntimamente relacionados, a través de los cuales se configura el deterioro de la situación laboral y social que, en la Argentina de hoy, afecta a amplios estratos de la población.

Consideraciones finales

Las reflexiones efectuadas en el presente ensayo permiten ilustrar cómo la diversidad de situaciones laborales que se registran en el actual contexto socioeconómico argentino responden a una interacción compleja de variables, ca-

da una de las cuales se proyecta sobre diferentes aspectos del mercado de trabajo.

El carácter complejo que reviste éste último, como nexo en el cual convergen dimensiones productivas correspondientes a la esfera material, con otras de índole jurídica, social y política que contribuyen a determinar la estructura de la cohesión social, se traduce en una multiplicidad de situaciones laborales, cuya variedad sólo puede ser captada mediante una aproximación de carácter multidimensional.

De este modo es posible apreciar cómo el mercado de trabajo se ve transformado por cambios de naturaleza compleja, cuyos parámetros aparecen relacionados tanto con la evolución de la estructura productiva, como con los procesos determinantes de los cambios políticos y sociales.

En definitiva, lo que esta complejidad ilustra es la posición medular del mercado laboral como uno de los componentes centrales en la configuración del modelo de acumulación.

Bibliografía

- Beccaria, Luis; Carpio, Jorge; Orsatti, Álvaro (2000). "Argentina: informalidad laboral en el nuevo modelo económico" en *Informalidad y exclusión social*. Jorge Carpio, Emilio Klein e Irene Novacovsky compiladores. OIT. Fondo de Cultura Económica Argentina. Buenos Aires.
- Carbonetto, D. (1985). "La heterogeneidad de la estructura productiva y el sector informal" en *El sector informal urbano en los países andinos*. ILDIS, CEPISU, Quito.

- de Soto, Hernando (1987). *El otro sendero; la revolución informal*. Editorial Sudamericana. Buenos Aires.
- Etala, Carlos (1985). "La precarización del empleo: caracterización y diversas manifestaciones" en *El empleo precario en Argentina*. CIAT/Min. del Trabajo. Buenos Aires.
- Feldman, Silvio; Galín, Pedro (1990). "Nota introductoria" en *La precarización del empleo en la Argentina*. Pedro Galín y Marta Novick compiladores. CIAT. CLACSO. Centro Editor de América Latina. Buenos Aires.
- González, Mariana; Lindenboim, Javier; Serino, Leandro (2000). "La precariedad como forma de exclusión" en *Crisis y metamorfosis del mercado de trabajo*. Javier Lindenboim compilador. CEPED. FCE. UBA. Buenos Aires.
- Hart, K. (1973). "Informal income opportunities and urban employment in Ghana", *The Journal Modern African Studies* 1.
- Merlinsky, María Gabriela (1997). "El sector informal urbano. Una contraposición de enfoques a partir de la reflexión teórico metodológica" en *Informe de coyuntura* N° 69. La problemática del empleo en la Argentina de los noventa. CEB. La Plata.
- Mezzerá, Jaime (1987). "Abundancia como efecto de la escasez" en *Nueva Sociedad* N° 90, Caracas.
- Neffa, J. C. (1985). "Condiciones, medio ambiente de trabajo y remuneraciones de los trabajadores precarios" en *El empleo precario en Argentina*. CIAT/Ministerio de Trabajo. Buenos Aires.
- Negrete, Rodrigo (2000). "El concepto del sector informal y su ubicación en el marco de una economía nacional", en "El empleo en el sector informal urbano en México en la década de los noventa". Doc. Int. del Min. de Hacienda. INEGI. México.
- Palma, Diego (1987). "La informalidad, lo popular y el cambio social". DESCO. Centro de Estudios y Programación del Desarrollo. Lima.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo (1991). *Informalidad urbana en América Latina. Enfoques, problemáticas e interrogantes*. FLACSO. Ed. Nueva Sociedad. Guatemala.
- Portes, A.; Walton, J. (1981). *Labor, Class and the International System*. Academic Press, Nueva York.
- Recio, Alberto (1988). *Capitalismo y formas de contratación laboral*. Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- Tokman, Víctor (1987). "El sector informal hoy: el imperativo de actuar". Documento de Trabajo N° 314. PREALC. OIT.
- Tokman, Víctor (1999). "La informalidad en los años noventa: situación actual y perspectivas" en *De igual a igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales*. Jorge Carpio e Irene Novacovsky compiladores. FLACSO. Fondo de Cultura Económica Argentina. Buenos Aires.