

Este documento ha sido descargado de:
This document was downloaded from:



**Portal *de* Promoción y Difusión
Pública *del* Conocimiento
Académico y Científico**

<http://nulan.mdp.edu.ar>



La negociación colectiva como estrategia para enfrentar el trabajo informal. Una mirada desde la Sociología económica*

Collective bargaining as strategy against non standard work.

A perspective from economic sociology

Gabriela A. PONTONI**

Recibido: 12.6.10

Recibido con modificaciones: 20.11.10

Aprobado definitivamente: 29.11.10

RESUMEN

El artículo analiza cómo algunos actores de la negociación colectiva trazan estrategias para erradicar o prevenir el trabajo informal –en sus distintas variantes conceptuales–. Desde la mirada de la Sociología económica estas acciones sociales están imbricadas en la estructura social, aunque fuera del marco legal. Sin embargo, tanto instituciones como actores reconocen su existencia y tratan, a través de ciertos mecanismos legales, de poner freno a esas prácticas.

En la primera parte se esbozan distintas conceptualizaciones del trabajo informal, luego se analizaron los principales postulados de Durkheim y Weber sobre estas temáticas, en tercer lugar se exponen cuáles fueron los actores que acordaron pautas para combatir esta problemática y por último se muestran las conclusiones a las que se han arribado.

Palabras clave: negociación colectiva, trabajo informal, Sociología económica

ABSTRACT

The article analyzes how some collective bargaining actors made strategies to eradicate or prevent non standard work, in its different concepts. From an Economic Sociology point of view, these social actions are embbeded in the social structure, although they remain outside a legal frame. However, actors and institutions admit its existence and so they try to stop them by means of legal procedures.

First we outlined the different meanings of non standard work. Then, we analyzed postulates from Durkheim and Weber's theories in connection with this phenomenon. Afterwards, we showed the actors that agreed guidelines to fight these problems. Finally we present the conclusions of this work.

Keywords: collective bargaining, non standard work, economic sociology

* Este artículo forma parte de una investigación más amplia: "Crisis del consenso neoliberal y acción sindical en la Argentina. Viejas y nuevas formas de organización de los trabajadores: heterogeneidades sectoriales", PICT-AGENCIA 2007, Nº 1672.

Investigadora principal: Dra. Cecilia Senén González.

** Doctoranda en Ciencias Sociales UBA; Becaria CONICET con sede en el Ministerio de Empleo y Seguridad Social (MTEySS); Lic. en Relaciones Laborales. Ayudante de Cátedra en la Universidad Nacional de La Matanza (UNLaM). Correo: gabriela.pontoni@gmail.com.

SUMARIO

1.Introducción 2. Informalidad, precarización y trabajo no registrado: algunas reflexiones sobre estos conceptos 3. La mirada de la Sociología económica sobre el trabajo informal. Los postulados de los clásicos: Durkheim y Weber 3.1. Abordaje desde la perspectiva de Durkheim: la división social del trabajo y el rol del trabajo no registrado 3.2. Abordaje desde la perspectiva de Weber. El trabajo no registrado: ¿costumbre, convención o norma? 4. Rol de los actores desde la negociación colectiva, como instrumento superador del trabajo no registrado 5. Conclusiones 6. Bibliografía citada

1. Introducción

La complejización de los sistemas productivos y las relaciones de trabajo han llevado a la economía y la sociología a estudiar estos fenómenos con marcadas diferencias. Por su parte, la *economía* se encargó, tradicionalmente, de indagar sobre las manifestaciones y formas de intercambio monetario, como también de bienes y servicios, pero haciendo hincapié en cuáles eran las estructuras sociales que sustentan ese intercambio. En cambio, la *sociología* procuró entender cuáles eran las relaciones entre los actores, poniendo el acento en aquellos espacios institucionales que regulaban las formas de intercambio en los mercados (Villavicencio, 1999, p.235). Así, en un contexto económico – social donde la movilidad y la flexibilidad adquieren mayor relevancia, captar los rasgos de lo cambiante, se ha vuelto un objetivo primordial para analizar la realidad. En este sentido, entendemos que la Sociología económica puede ser un instrumento de suma utilidad teórica a la hora de analizar los hechos económicos desde una mirada social.

Esta rama, así como la Sociología, su disciplina madre, se funda en autores clásicos como Weber, Durkheim y Simmel. Estos autores coincidieron en que era fundamental desarrollar un enfoque teórico que permitiera y viabilizara el análisis sociológico de los fenómenos económicos. Tras un siglo de investigaciones de carácter económico, en 1980, en EE.UU., un grupo de investigadores¹ propuso definir a la Sociología económica como una rama de la Sociología. Tras la revisión de los clásicos, en 1990 fundaron lo que se conoce como la nueva Sociología económica (Pozas, 2004, pp.9-10). Estos autores realizaron una fuerte crítica a los postulados de los neoclásicos, pues entienden que el debate al interior de la economía necesita incluir una perspectiva social que tenga como principal eje de análisis la interacción de las personas (Pozas, 2004, pp.9-10). Entonces, al prescindir de los postulados de la economía clásica, la Sociología económica se separa del estudio de la economía a partir de individuos atomizados para centrar su análisis en la “red de relaciones que determinan su participación en el mercado, en el contexto de estructuras sociales y de arreglos institucionales específicos que se modifican con el desarrollo de la sociedad” (Pozas, 2004, pp.9-10). Para esta autora, los postulados básicos de la sociología económica son: en primer lugar, que la acción económica es una forma de acción social, luego, que la acción económica está socialmente situada o imbricada (*embedded*) en una estructura y, por último, que las instituciones sociales son construcciones sociales.

En base a esta breve referencia teórica nos proponemos analizar cómo algunos actores –sindicatos, cámaras empresarias y empresas– que participan de la negociación colectiva reconocen la necesidad de prevenir el trabajo no registrado y algunas formas precarias de empleo, como expresiones de la informalidad laboral.² Estas acciones sociales que llevan adelante los actores están imbricadas en la estructura social, aunque fuera del marco legal. Este proceso puede asociarse al concepto weberiano de “costumbre”, donde parte de la sociedad naturaliza el trabajo informal mientras que otros tratan de frenar su avance.

En ese sentido, el problema de la informalidad laboral en Argentina, aun continúa sin resolverse. Un estudio realizado por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS) (Novick, Mazorra, Schleser, 2008, pp.34-35), muestra que en el largo plazo el trabajo informal creció en forma

¹ Entre otros se encuentran: Granovetter, M.; Sabel, C.; Zeiler, V.

² En términos generales se entenderá como tales a “todas las actividades redituables que no están reguladas por el Estado en entornos sociales en los que sí están reguladas actividades similares” (Castells y Portes, 1989, en Portes, 2000, p.25-49).

casi ininterrumpida entre 1980-2001³. Sin embargo, a partir de 2005 y hasta 2007 el crecimiento de trabajadores informales fue menor, a la vez que creció el de los formales⁴. Esto contrasta contra los datos verificados durante los ochenta y los noventa. Lo que este estudio resalta es que el modelo actual, al otorgar al trabajo decente mayor centralidad en la agenda política, ha operado en forma positiva para reducir paulatinamente la informalidad. No obstante lo señalado, lejos se está de la erradicación o resolución de la problemática y todavía deben implementarse mecanismos de intervención pública que permitan resolver este tema. En este camino puede verificarse los aportes de los actores sociales –como sindicatos y cámaras empresarias– que abogan por la resolución de la informalidad a través de la negociación colectiva.

En este artículo se esbozan algunas conceptualizaciones sobre informalidad, precarización y trabajo no registrado, luego se analizaron los conceptos claves de Durkheim y Weber que abordan estas temáticas, en tercer lugar se remarcan cuáles fueron, durante 2008, los actores que acordaron pautas para combatir esta problemática y por último se señalan las conclusiones del trabajo.

2. Informalidad, precarización y trabajo no registrado: algunas reflexiones sobre estos conceptos

La gravedad que hoy presenta el trabajo, no es solo la falta de posibilidades que viabilicen el ascenso social, sino que la crisis está en la protección que solía brindar el trabajo en cuanto a asegurar los estándares que fueran socialmente reconocidos para el desempeño del mismo. En los términos planteados por la OIT, “una tendencia que es común denominador de los cambios recientes en las relaciones de trabajo, cualquiera que sean los factores específicos que les hayan dado origen es, en general, el aumento de la precariedad en el empleo y la reducción de la protección de los trabajadores” (OIT, 2000; Henríquez, Uribe-Echevarría, 2002, pp.2-3).

La protección al trabajo consistía en un sistema de tutelas que integraba los factores propios del orden productivo fordista. Cuando éste fue cambiado por otros sistemas productivos, articulados con mayor flexibilidad, fue cuando la protección del trabajo quedó librada a su propia suerte, a través de la desregularización de la misma.

En esta línea, Roca y Moreno (2000, pp.111), afirman que la crisis del modelo productivo fordista, sumado a la instalación, a nivel global, de un modelo económico tendiente a flexibilizar y economizar el trabajo –volviéndose éste más inestable–, *debilita las bases de integración social* que aquel modelo proponía.

Esta preocupación es reconocida por algunos estudios realizados en distintos países, dando cuenta de las modificaciones producidas en el mercado de trabajo durante los últimos años. Los mismos señalan que la elevada desocupación abierta profundizó la precarización laboral a partir de los noventa. Consecuentemente, el crecimiento de empleos de corta duración, rasgo de la creciente precariedad, operó como factor de la inestabilidad ocupacional. Así fue como aquellos trabajadores en edad activa vivenciaron transiciones laborales que pasaron tanto por la desocupación, y/o inactividad, como, en el mejor de los casos, hacia nuevos puestos de trabajo (Beccaria, 2001; Henríquez, Uribe-Echevarría, 2002, p.3).

Una mejor comprensión del actual panorama de deterioro en la protección del trabajo permitirá un cambio en las valoraciones sobre el orden social que lentamente pareciera abrirse camino. La reducción de la *desigualdad* es prioritaria para la *estabilidad de las sociedades*, como también lo es la redistribución económica. Al respecto no debe ignorarse la concepción de trabajo decente de la OIT⁵: “[...] un trabajo decente, que es sinónimo de trabajo productivo, en el cual se protegen los derechos, lo cual engendra ingresos adecuados con una protección social apropiada. Significa también, trabajo suficiente, en el sentido de que todos deberían tener pleno acceso a las oportunidades de obtención de ingresos”.

Entre otros autores, y dada la vasta literatura que se ha producido en los últimos 30 años respecto de la *informalidad*, iniciaremos este trayecto, basándonos fundamentalmente en el trabajo de Pok y Lorenzetti, (2007, pp.5-15), de quienes se retoma la articulación y elaboración del abordaje conceptual de la *informalidad*. Comenzamos por los antecedentes y estado del arte por ellas expuesto. Las autoras

³ En efecto, en 1980 esta problemática alcanzaba a 500 mil personas, mientras que en 2001 alcanzó a 1,3 millones (Novick, Mazorra, Schleser, 2008, p.37).

⁴ Durante ese período el trabajo informal abarcó a prácticamente 1,6 millones de trabajadores mientras que el trabajo formal incluyó a 2,5 millones de personas (Novick, Mazorra, Schleser, 2008, p.37).

⁵ Para mayor detalle véase <http://www.ilo.org/public/spanish/region/ampro/cinterfor/rct/35rct/doc_ref/doc1/i.htm>

retoman el enfoque de la *marginalidad*, propio de los años setenta, para luego abordar el tema de *precariedad laboral*, como antecedentes y expresiones de *informalidad*. A esta altura, es provechoso saber que no todos estos términos son sinónimos, sino, que cada uno de ellos implica diferentes ópticas que nos permiten observar, quizás, un mismo problema con características por demás heterogéneas.

La *marginalidad* marcó un amplio debate que orientó el pensamiento de la década de los años setenta (Nun, Marín y Murmis, 1968, en Pok y Lorenzetti, 2007, p.5) el cual sostenía una aproximación sociológica, articulada con la económica. Básicamente, el enfoque supuso dos vertientes: por un lado la “visión ecológica” (Merlinsky, 1997, en Pok y Lorenzetti, 2007, p.5) que aborda la problemática desde el reconocimiento de “poblaciones marginales”, adjudicando a los individuos un conjunto de características sociales, culturales, psicológicas y políticas, que suponen una localización en determinados territorios, por lo general alrededor de los núcleos urbanos.

Existen vertientes que señalan a estos grupos, como el resultado del crecimiento de las ciudades y desarrollo de la economía urbana en asociación con los procesos migratorios internos, sumado a la industrialización por sustitución de importaciones, lo que daría una sociedad dividida en un sector tradicional y uno moderno. La crítica que se realiza a este enfoque está relacionada con el marcado dualismo que dicotomiza a ambos sectores, colocando a los “marginados” fuera del núcleo principal del sistema. Es más, la integración que surge es a través del proceso de explotación que ejercen sobre ellos el núcleo principal. Este enfoque marca la funcionalidad entre uno y otro ámbito, evidenciando que la “integración no implica necesariamente reciprocidad” (Perlman, en Pérez Sáinz, 1991, en Pok y Lorenzetti, 2007, p.6).

Por otro lado, las autoras desarrollan el concepto de la “visión estructural”, de base económica pero de índole sociológica, que reconoce como característica del capitalismo periférico, la incapacidad del mercado de trabajo para absorber lo que se denomina “masa marginal”. Esta visión apunta a lo que se conoce como “ejército industrial de reserva” (Nun, Marín, Murmis, 1969, en Pok y Lorenzetti, 2007, p.6).

Estos enfoques de la marginalidad, contribuyen a la comprensión de la dinámica del capitalismo periférico, en cuanto a lo que determina su reproducción y las condiciones sociales que de él surgen.

Al referirnos al *sector informal* hablamos de una franja del aparato productivo de características particulares, que estaba estrechamente vinculado con el sistema medular de la economía formal. Para abordar esta problemática, se retoman los estudios del pionero Hart (1970) (en Pok y Lorenzetti, 2007, p.6) sobre los mercados laborales en África. Lo importante es que su mirada permite visualizar un conjunto de trabajadores pobres (los “informales”) que se encuentran dentro del aparato productivo, es decir, la pobreza ya no es una característica exclusiva de las franjas de población que se encuentra fuera del aparato productivo, sino que de esta forma están integradas a este.

Hacia 1972, la OIT retoma los trabajos de Hart para proyectarlos internacionalmente. Posteriormente la línea de investigación de la OIT-PREALC, reconoce al *sector informal* como producto del funcionamiento del capitalismo periférico y se concentra, inicialmente, en la observación de ocupaciones refugio (como podría ser el caso de los “cartoneros”) o empleos autogenerados (por ejemplo el “cuentapropismo” o los “microemprendimientos”). Estas actividades están determinadas por características internas tales como, la particular relación capital / trabajo y una productividad inferior a la existente en el sector formal. Como *características generales* pueden mencionarse: reducida cantidad de capital por trabajador, bajo nivel tecnológico, *limitada división social del trabajo*, mano de obra poco calificada, predominio de actividades unipersonales, escaso desarrollo de relaciones salariales, *inobservancia de normas que regulan la actividad formal*, operaciones de pequeña escala, etcétera (Pok y Lorenzetti, 2007, p.6).

Otra vertiente diferente a la de PREALC, es la que considera al sector informal como un fenómeno no sólo inherente a los países del capitalismo periférico sino como funcional al sistema capitalista en su conjunto. Esta postura plantea “una forma de vinculación entre capital y trabajo que es consecuencia de la organización, a escala global, de la reestructuración del sistema capitalista” (Portes, 1995, en Pok y Lorenzetti 2007, pp.6-7) y no representa un nuevo fenómeno, sino que es análogo al surgimiento del capitalismo. Por otro lado, este enfoque implica un reconocimiento del sector informal como maximizador del plusvalor, pues reduciría el costo de los bienes y servicios producidos en el contexto del hogar o de unidades informales. El aporte más importante de este enfoque es el concepto de “proletariado informal”, en tanto redefinición de la estructura de clases latinoamericanas (Portes, 1995, en Pok y Lorenzetti, 2007, pp.6-7).

Por otro lado, encontramos la visión de Hernando De Soto, opuesta a la de la OIT y el PREALC. En efecto, De Soto (1989), (en Pok y Lorenzetti, 2007, p.7), define la informalidad como la respuesta popular a los rígidos Estados “mercantilistas” dominantes en Perú y otros países latinoamericanos, que sobreviven pactando con una pequeña elite el privilegio de participar legalmente en la economía. En consecuencia, los emprendimientos informales representan la intrusión de “genuinas” fuerzas del mercado en una economía impuesta por las regulaciones del Estado.

Asimismo, pareciera existir un creciente consenso que afirma que la expresión *sector informal* abarca “aquellas acciones de los agentes económicos que no se adhieren a las reglas institucionales establecidas o que no entran bajo su protección” (Feige, 1990, en Portes, 2000, pp.25-49). También, y como alternativa, incluye a “todas las actividades redituables que no están reguladas por el Estado en entornos sociales en los que sí están reguladas actividades similares” (Castells y Portes, 1989, p.12, en Portes, 2000, pp.25-49).

Sin embargo, afirma Portes (2000, pp.25-49), hasta las definiciones neutrales, presentan inconvenientes debido a la amplitud del tema que pretenden abarcar. La Nueva Economía Institucional propone una clasificación que intenta establecer las reglas institucionales que se observan en una actividad económica particular. A partir de la expresión abarcativa *economía subterránea*, distingue cuatro subformas: a) la economía *ilegal*, que comprende la producción y distribución de productos y servicios prohibidos legalmente, por ejemplo: el tráfico de drogas, la prostitución y el juego ilegal; b) la economía *no declarada* que consiste en acciones que “rodean” o “evaden” las reglas fiscales establecidas por la legislación impositiva, por ejemplo, los ingresos que deberían ser declarados pero no se declaran; c) la economía *no registrada*, que abarca las actividades que eluden los requerimientos de las agencias gubernamentales, por ejemplo, aquellos ingresos que deberían estar registrados pero no lo están; d) la economía *informal*, representada por las actividades económicas que pasan por alto los costos y que están excluidas de la protección que ofrecen las leyes y reglas administrativas dedicadas a “las relaciones de propiedad, las licencias comerciales, los contratos laborales, incumplimientos, créditos financieros y sistemas de seguridad social” (Feige, 1990, p.992, en Portes, 2000, pp.25-49).

En función de lo anterior y sus posibles interrelaciones, Portes, Castells y Benton, (1989, en Portes, 2000, pp.25-49), han efectuado *una clasificación funcional* de las actividades informales, según el objetivo que persigan, siempre entendiendo que, estas actividades se llevan a cabo más allá de las regulaciones del Estado. En este sentido puede tratarse de actividades: a) de *subsistencia*, pues buscan mantener la subsistencia del individuo o del grupo familiar por medio de la producción y consumo de lo producido, o bien por medio de la venta de bienes y servicios en el mercado. Un ejemplo de esto es la construcción de la vivienda con sus propias manos o el aumento de la venta callejera (Roberts, 1978; 1989a, en Portes, 2000, pp.25-49); b) de *explotación dependiente*, las cuales están orientadas a una mayor flexibilidad gerencial y menores costos laborales en empresas del sector formal, *por medio de contrataciones no registradas y de subcontrataciones de emprendimientos informales*. Como ejemplo se cita en el trabajo de Portes, la relación de los inmigrantes ilegales subcontratados, los intermediarios y las empresas grandes de la estructura industrial estadounidense (Waldinger, 1986, en Portes, 2000, pp.25-49); c) de *crecimiento*, se organizan en pequeñas empresas con el objetivo de lograr acumulación de capital por medio de la movilización de sus relaciones solidarias, generando mayor flexibilidad y menores costos. Para este caso, los autores citan como ejemplo, la exitosa red de microproductores de Italia central (Sabel, 1982; Capecchi, 1989, en Portes, 2000, pp.25-49).

Por su parte en la resolución de la OIT de 1993, firmada en la Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, se adoptó una *definición internacional del sector informal*. El concepto refiere a “unidades de producción de bienes o servicios que tienen por finalidad primordial la de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan en esa actividad. (...) las relaciones de empleo –en los casos en que existan– se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco, o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales. La definición operacional, estadística, de este concepto pone el énfasis en que se trata de unidades que pertenecen a los hogares y no están constituidas en sociedad”.

Desarrollados los conceptos de marginalidad y sector informal, y frente a la insuficiencia de conclusiones que sirvan para explicar la realidad latinoamericana, se planteó un nuevo desafío conceptual al observarse determinados rasgos de la inserción laboral de trabajadores vinculados con situaciones de privación y generalmente considerados del sector informal, que se manifestaban en el sector formal. Surge, entonces, la necesidad de conceptualizar la *precariedad laboral*.

Encontramos que, en la literatura especializada (Feldman y Galín, 1990, en Pok y Lorenzetti, 2007, p.8), se discute en torno a lo que se denomina “*empleo atípico*” (concepto que suele asimilarse con precario) y que estaría en contraposición a aquél que es “típico” o “normal”. Por lo tanto, si se caracteriza al *empleo típico* como aquel a 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, el *empleo “atípico”*, tomaría las características opuestas, caracterizándolo como *clandestino o desprotegido*. En él se encuadrarían, el empleo a tiempo parcial, temporario y el empleo asalariado fraudulento. Sin embargo, la complejidad del fenómeno da cuenta de la ambigüedad conceptual y operacional de la precariedad laboral, lo que dio lugar, complementariamente, a abordajes vinculados a la calidad del empleo. Ésta, abarca dimensiones tales como, organización y condiciones del trabajo, y, tomado como componente subjetivo, el grado de satisfacción con la tarea.

Básicamente se trataría de identificar la *precariedad laboral* como una forma de inserción endeble, que se observa por la participación intermitente en la actividad laboral y de la disolución del modelo asalariado socialmente vigente hasta, al menos, la década de los años setenta. De hecho, la OIT en la Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo realizada en 2003, avanzó sobre nuevos lineamientos, que *amplían el concepto de precariedad laboral*, denominándolo *empleo informal*. Este concepto no solo comprende al sector informal, sino que también, incluye franjas de trabajadores caracterizados por no estar sujetos a la legislación laboral nacional (u otras normativas equiparables) ya sea que, se desempeñen en el sector formal o informal.

Por su parte, Gallart (2007, pp.81-103) plantea una interesante articulación de los conceptos y alcances del trabajo informal, a través, no solo de la revisión bibliográfica, sino también de su vinculación con políticas públicas. En la síntesis que ella realiza sobre la evolución del concepto de sector informal, presenta el siguiente cuadro:

Cuadro Nº1– Evolución del concepto de sector informal

Contexto	Características del sector informal urbano	Políticas	Problemas
1970-1980 Frente al agotamiento de la capacidad de absorción de empleo por el sector moderno de la economía, se descubre la capacidad de generación de empleo en micro unidades (Kenia, Gahan) llamadas del sector informal (OIT-PREALC para América Latina).	Tamaño pequeño de la unidad productiva, relaciones no formales, tecnología de trabajo intensiva y adecuada, mercados competitivos, clientela de bajos ingresos, bajo nivel de instrucción e ingresos de los trabajadores, actividades no registradas.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ De empleo ✓ De reducción de la pobreza 	Unidad de análisis diferente según el enfoque: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Pobreza (hogar) ✓ Empleo (trabajador) ✓ Producción (empresa) La imposibilidad de medir todas las características no discrimina la heterogeneidad del universo.
1990 – 2000 <ul style="list-style-type: none"> ✓ Globalización y subcontratación. ✓ Competencia internacional por mercados y TICs priorizan costos laborales nacionales, la tercerización permite subcontratar a empresas chicas que escapan al control legal. ✓ En consecuencia: flexibilización de hecho o de derecho (desregulación). ✓ Aparece fuertemente el concepto de trabajo no registrado, y de “actividades legítimas desarrolladas ilegalmente”. 	Se mantiene la mayoría de las características anteriores, pero surge como variable clave la posibilidad de evadir costos laborales e impositivos; el mercado se vuelve internacional, por lo tanto puede estar dirigido a muy diversas clientelas e incluir muy distintos productos siempre que el proceso permita la atomización de la producción en pequeñas unidades. Aparece la importancia de los eslabones desprotegidos de las redes productivas.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fundamentalmente, promoción de microemprendimientos y generación de empleo. ✓ Las políticas de reducción de la pobreza se transfieren a subsidios focalizados. 	Siguen existiendo dos unidades de análisis: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Empresas ✓ Trabajadores El tema de la legalidad varía de país en país, y su naturaleza hace difícil su medición. Subsiste el problema de medición de muy pocas variables de la clasificación. No está claro si la utilización de nuevas tecnologías implica o no pertenecer al sector informal.

Fuente: Gallart (2007, p.84)

De ésta síntesis, la autora propone algunas conclusiones, donde postula que, en el período de 1990-2000 frente a la globalización de la economía, la desregulación de los mercados de trabajo y la implantación de las nuevas tecnologías de la información y comunicación, se complejiza y extiende, la incidencia del sector no registrado.

A partir de allí los estudios marcan un aumento por el interés en analizar la microempresa y la economía no registrada (Gallart, 2007, p.83-86), mientras que las políticas de reducción de la pobreza pasan de la consideración de la inserción laboral en el sector informal, a los subsidios focalizados y la generación de empleo en microempresas viables económicamente. Según el análisis llevado a cabo por esta autora, existe mucho más trabajo productivo que el que contabilizan las estadísticas realizadas en el sector formal. Los motivos radican en que: generalmente, las mismas se efectúan en empresas de más de diez ocupados y por otro lado, la creatividad que poseen los sectores informales para descubrir nuevos nichos y espacios de trabajo, favorece esa productividad.

Luego, la autora se plantea si, hablar de “trabajo informal” es lo mismo que hablar de “trabajo no registrado”; y si ésta diferenciación, significa lo mismo para las políticas públicas de generación de empleo, reducción de la pobreza y mejora de la calidad de trabajo. En este sentido, propone que el “trabajo no registrado” abarca mucho más que “trabajo informal”, en lo referente a su significado más corriente de inserción laboral precaria de sectores relativamente carenciados. Pues, se encuentran un gran número de inserciones laborales en trabajos no registrados que sí están calificados, con buen a alto nivel educativo e insertos en nichos pujantes de la economía, con altos ingresos, por tanto este núcleo poco tiene que ver con las políticas de disminución de la pobreza. Sin embargo, el trabajo informal de personas de bajos ingresos, calificaciones bajas a medias, no registrado oficialmente, no cubierto por las normas legales y que se desempeñan en establecimientos que quedan fuera de las estadísticas oficiales⁶, sí “calificarían” para ese tipo de políticas públicas.

Por lo expuesto podemos concluir que debido a la extensión de la informalidad laboral, y al grado de complejidad que presenta el fenómeno, las políticas públicas deberían orientarse hacia un mayor control por parte de la policía del trabajo en cuanto a la aplicación de las *leyes laborales*, como así también *la promoción de herramientas* (y porqué no, facilidades) que permitan la *formalización de las unidades más precarias*. Asimismo, no se debe perder de vista la necesidad del *involucramiento y responsabilidad, pertinente de los actores sociales y económicos*.

3. La mirada de la Sociología económica sobre el trabajo informal. Los postulados de los clásicos: Durkheim y Weber.

Para los clásicos, tanto el *trabajo no registrado* como el *informal* o la *precariedad laboral* no representaban “problemas” de la sociedad en la cual estaban insertos. Sin embargo, para nosotros el deterioro actual de la protección del trabajo⁷ evidencia un cambio en las valoraciones sobre el orden social. En este sentido, la reducción de la *desigualdad* es prioritaria para la *estabilidad de las sociedades*, como también lo es la redistribución económica.

En este sentido, la Sociología económica propone un enfoque teórico que nos permite comprender aquellas actividades económicas “incrustadas”, “imbricadas”, en nuestras sociedades, y que requieren un abordaje interdisciplinario.

A continuación se efectúa un breve análisis, desde la perspectiva de Durkheim y Weber, sobre cómo estos “nuevos fenómenos” económicos y sociales podrían afectar a nuestras sociedades, para luego dar cuenta de cuáles son las prácticas adoptadas por los actores que, de alguna manera, intentan hacer frente a la informalidad, la precariedad y al empleo no registrado.

⁶ Recordemos que se trata de establecimientos de menos de diez personas.

⁷ En tanto “mecanismo laboral” (Palomino, 2008). Este término hace referencia a la relación de las instituciones laborales que van atadas al salario y el empleo. El mismo, incluye aspectos jurídicos, económicos, sociales y políticos. El concepto en su sentido más amplio –empleo asalariado en el sector privado– comprende: la protección del trabajador a través del sistema de jubilación, la percepción de asignaciones familiares, la protección de la salud del trabajador y su familia a través de obras sociales, sumado a las garantías que otorga la ley de contrato de trabajo –por ejemplo la protección frente al despido sin justa causa–, y en particular la cobertura de los derechos colectivos a través de la negociación colectiva que, en nuestro país implica la determinación del salario y de las condiciones de trabajo a través de los convenios y acuerdos entre sindicatos y empresas o cámaras empresarias.

3.1. Abordaje desde la perspectiva de Durkheim: la división social del trabajo y el rol del trabajo no registrado ⁸

En su obra “La División del Trabajo” Durkheim busca esclarecer la ambigüedad moral que él observaba en la sociedad contemporánea. En particular porque la sociedad moderna traía aparejado una profundización del individualismo, ligado a la división del trabajo. Esto conllevó a una especialización de la función profesional, y por tanto una diferenciación en el desarrollo de capacidades a las cuales no todos tenían acceso (principalmente se refería a la educación).

En este sentido, Durkheim consideró que esa profundización del individualismo traspasó lo estrictamente económico, debido al desarrollo del industrialismo. Entonces, la *solidaridad mecánica*, que solía cohesionar a las sociedades menos desarrolladas se ve socavada por la división del trabajo. Sin embargo, esa solidaridad *sui generis* que observaba Comte, fue reemplazada por la *solidaridad orgánica*, la cual establecía lazos de cohesión a partir de la interdependencia entre los miembros de una sociedad. Este tipo de solidaridad se sustenta en la diferencia entre las creencias y acciones de los individuos. Su incremento en las sociedades modernas, junto a la expansión de la división del trabajo, va de la mano con el avance del individualismo.

Para poder medir la solidaridad social, Durkheim toma como indicador de esta los códigos legales, las normas, los contratos. En este sentido, sostiene que por compleja que se torne la sociedad a causa de la división del trabajo, esta no queda sujeta sólo a relaciones contractuales de corto plazo, sino que la cooperación posee una moralidad intrínseca. En efecto, Durkheim afirma que la sociedad contemporánea, a pesar del crecimiento de la solidaridad orgánica, continúa siendo un orden moral.

Entonces, si pese a la creciente división del trabajo, las sociedades aún mantienen cierto grado de cohesión social cómo explicar el conflicto. En este sentido, Durkheim reconoce que el conflicto de clases emana de la relación entre el capital y el trabajo asalariado, producto de la expansión de la división del trabajo consecuencia de la industrialización.

En efecto, ese estado de anomia entre el capital y el trabajo es útil a los conceptos esbozados por la teoría utilitarista. Esta considera como situación ideal, el hecho de que la poca reglamentación de contratos favorece el conflicto crónico entre clases, generando relaciones contractuales impuestas por medio de la coerción. Es decir, si bien las normas regularizan las relaciones sociales, esto no puede realizarse si una clase impone a la otra las reglas. En este sentido, Durkheim afirma:

“Si una clase de la sociedad, para vivir, está obligada a vender a cualquier precio sus servicios, mientras que la otra puede pasarse sin ello, gracias a los recursos de que dispone y que, no obstante, no son necesariamente debidos a ninguna superioridad social, la segunda dicta injustamente la ley a la primera”

En definitiva, la reducción de las desigualdades de oportunidades planteadas a través de la división del trabajo solo será posible en tanto los individuos no estén relegados a determinadas funciones a la vez que ninguna fuerza, cualquiera sea su naturaleza, les impida ocupar aquellos cuadros sociales que sean acordes a sus facultades.

En las conclusiones de su trabajo, Durkheim afirma que “[a través] del valor moral de la división del trabajo [...] el individuo toma conciencia de su estado de dependencia con respecto a la sociedad; de ella provienen las fuerzas que lo retienen y lo contienen”. En definitiva, dado que “la división del trabajo se vuelve eminente de la solidaridad social, se [convierte], al mismo tiempo, la base del orden moral. [Las] normas [...] aumentan a medida que se divide el trabajo y [a su vez] su ausencia vuelve imposible o imperfecta la solidaridad orgánica”.

A modo de reflexión final de este apartado, desde la mirada de Durkheim, el trabajo no registrado al ser una evasión de las normas, relega a una masa importante de individuos a la pobreza generada por la desigualdad de ingresos y condiciones de trabajo en general, contribuyendo a la conflictividad social. Pero en particular, la anomia generada por este hecho, socava la cohesión social, puesto que una de las partes (el capital), está imponiendo unilateralmente las reglas a la otra (el trabajo).

⁸ En este apartado se utilizará como bibliografía tanto a Durkheim (1993, pp.310-329; 336-345) como Giddens (1997, pp.127-149).

3.2. Abordaje desde la perspectiva de Weber. El trabajo no registrado: ¿costumbre, convención o norma?⁹

Partiendo de su taxonomía conceptual de los principales tipos de relación social y formas de organización, Weber entiende que toda relación social presupone cierta uniformidad en las conductas. En efecto, plantea que la mirada sociológica sobre el “derecho”, “orden jurídico”, “preceptos jurídicos” se basa en lo que *de hecho ocurre* en una comunidad. Pues, existe la posibilidad de que el significado *subjetivo* que le dan los miembros de esa comunidad a un determinado orden, oriente su conducta en ese sentido.

Esa uniformidad de conductas, Weber las considera “usos” y “costumbres”. Los *usos* representan la probabilidad de que una conducta tenga carácter regular al interior de un grupo de personas; mientras que, *costumbre* es un uso que se arraiga al interior de un grupo, y permanece. Si bien la conformidad del grupo en cuanto al ejercicio de esos usos y costumbres es algo cotidiano, su no ejercicio no conlleva a ningún tipo de sanción, sino que queda librado a la voluntad del agente. Es por esto, que la uniformidad en el accionar de los individuos fundada en usos y costumbres tiende a ser más estable –en tanto relación social– que la de tipo racional. Es decir, cuando la acción del hombre se funda en el interés propio, la relación social tiende a ser más inestable.

Es por ello que cuando la acción de los sujetos está basada en el *orden legítimo* las relaciones sociales son más estables. Sin embargo, esto no garantiza que todas las personas adhieran a ese orden –tal sería el caso de los delincuentes–, pero incluso, aquellos que transgreden el orden jurídico, reconocen su existencia a partir de adaptar su accionar en función de no ser sancionados frente a la infracción. En este sentido, también es importante señalar, que el mismo orden legítimo puede ser interpretado de diferente forma.

Por el contrario, Weber distingue la *convención* de los *usos* y *costumbres*, pues si bien aquella carece de un “aparato coactivo”, sí posee cierto grado de obligatoriedad, dado que la sanción puede ser más informal o difusa (es decir, de carácter social). Cuando una convención está respaldada por individuos o un grupo que tiene el deber y la capacidad legítima de aplicar sanciones contra los que traspasan las reglas, se está frente a una “ley” o “derecho”.

No obstante lo anterior, Weber señala que la ley o el derecho no solo existe cuando en el seno de la sociedad hay un órgano político capaz de hacer uso del aparato coercitivo, sino también cuando cualquier grupo –ya sea por parentesco o por religión– pueda aplicar sanciones. En este sentido, afirma que lo “jurídico”, “religioso” y “político”, tienen una importancia más que relevante en términos económicos.

En este sentido, Weber señala que las relaciones más generales entre *derecho* y *economía* se basan en que: 1) el *derecho* (en sentido sociológico) no garantiza los intereses económicos sino los intereses más diversos (en general, situaciones sociales privilegiadas de todas clases, y no necesariamente vinculadas a lo económico); 2) en determinadas circunstancias, un “*orden jurídico*” puede continuar siendo el mismo aun si cambian radicalmente las relaciones económicas; 3) un orden jurídico puede ser diferente sin que por ello las relaciones económicas se vean afectadas considerablemente, pues el efecto práctico sería el mismo para los interesados; 4) la garantía jurídica está al servicio de los intereses económicos, pues estos son los que tienen mayor poder a la hora de generar derecho; 5) los resultados que puedan obtenerse de la probabilidad de coacción que subyace al orden jurídico, en lo referente a la acción económica, son limitados en función de los intereses económicos privados y los interesados en la observancia de las prescripciones jurídicas. Tal es el caso de la elusión de leyes en el campo de lo económico. Este tipo de encubrimiento o evasión de las leyes es inaccesible a la influencia del derecho; 6) ningún fenómeno económico fundamental requiere imprescindiblemente de la garantía “estatal” del derecho, pues muchas veces el clan o las comunidades religiosas protegen sus bienes a partir de otro tipo de amenazas de coacción (por ejemplo, la ex – comunión).

Pese a lo señalado, Weber sostiene que un orden económico moderno no puede llevarse a cabo sin un orden jurídico que brinde garantías a través de los contratos, puesto que las asociaciones portadoras de derechos y garantías de antaño han sido destruidas por la economía moderna.

Asimismo, el autor sostiene que es un prejuicio histórico suponer que existe una conexión “funcional” entre economía y estructura social. En efecto, las estructuras de la acción comunitaria muchas veces tienen su “propia legalidad”, y en algunos casos están codeterminadas en su formación

⁹ En este apartado se utilizará como bibliografía tanto el texto de Weber (1999, pp.251-288) como el de Giddens (1997, pp. 243-269)

por razones distintas a las económicas. Sin embargo, el estado de la economía suele asumir una importancia decisiva para la estructura en casi todas las comunidades, y desde luego, en aquellas con mayor “importancia cultural”. También, la economía suele estar influida por la estructura, condicionada por su propia legalidad, en el seno de la comunidad donde se desarrolla.

En este sentido, Weber sostiene que el grado de afinidad entre las formas estructurales concretas de la actividad comunitaria y las formas concretas de la economía pueden favorecerse o contrariarse mutuamente.

Lo interesante del pensamiento weberiano, a los fines de este trabajo es que, lo económico no está netamente determinado por la estructura de las comunidades –ni, tampoco la estructura determina lo económico–, sino que la adecuación de uno sobre la otra debe reverse constantemente.

En definitiva, si consideramos a la informalidad, la precariedad y el trabajo no registrado como una forma de elusión de las leyes en el campo de lo económico, siguiendo a Weber, podemos inferir que los resultados de la coacción propia de un orden jurídico, en este caso, serían limitados, dado que este tipo de prácticas es inaccesible a la influencia del derecho. No obstante, nos queda su mirada sobre los usos y costumbres, y de las convenciones. En este sentido, la informalidad, el trabajo no registrado y la precariedad podrían definirse como “costumbres”, avaladas en ciertos espacios sociales, pero que, sin embargo, otro grupo de actores (sindicatos, empresas y cámaras empresarias) pretenden combatir en tanto prácticas “ilegales”. Esto es lo que desarrollaremos a continuación.

4. Rol de los actores desde la negociación colectiva, como instrumento superador del trabajo no registrado.

En el informe publicado por la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales (SSPTyEL) del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS), encontramos que durante 2008 algunos actores negociaron contenidos tendientes a erradicar o combatir el trabajo no registrado en sus sectores.

Entendemos que esta iniciativa de los actores responde a la necesidad de buscar cierto consenso al interior de los distintos sectores de actividad económica con el fin de poder comenzar a luchar contra esta problemática. Esto representa un avance en los intentos de erradicación y/o disminución tanto del trabajo no registrado, como la informalidad y la precariedad laboral.

Se destacan las siguientes negociaciones:

- el convenio firmado por la Unión Obrera de la Construcción de la Rep. Arg. (UOCRA) con la Federación Argentina de Entidades de la Construcción Cámara Argentina de la Construcción, de aplicación al personal de construcción que se desempeña en yacimientos petroleros y/o gasíferos, establece la obligación de controlar el cumplimiento de la inscripción en el Registro Nacional de la Construcción (RNC) y la responsabilidad solidaria, que tienen las partes en caso de subcontratación;
- el convenio firmado por la Federación de Obreros y Empleados de la Industria del Papel, Cartón y Químicos con la Cámara Argentina del Papel y Afines quienes se comprometen a promover la regularización de las relaciones laborales y desalentar las prácticas evasoras (trabajo no registrado), estableciendo mecanismos sancionatorios (Art.8);
- el Sindicato de Trabajadores de la Industria del Hielo y de Mercados Particulares de la Rep. Arg. junto a la Corporación del Mercado Central de Buenos Aires crean una comisión a fin de combatir el trabajo no registrado y evitar la competencia desleal;
- la Sociedad Argentina de Locutores (SAL), la Asociación Argentina de Trabajadores de las Comunicaciones (AATRAC) y el Sindicato Único de Trabajadores del Espectáculo Público y Afines de la Rep. Arg. (SUTEP) acordaron con la Asociación de Radiodifusoras Privadas Argentinas (ARPA) implementar acciones de conjunto contra el trabajo no registrado en el sector.

En definitiva, podemos ver que pese a que el orden jurídico sanciona el no registro de los trabajadores, como así también su práctica a través de la subcontratación, algunos actores reconocen que esto no es suficiente para combatir la problemática. Por tal motivo, se establecen ciertas estrategias entre las partes para poder hacer frente tanto al trabajo no registrado como a la informalidad y precariedad laboral.

5. Conclusiones

Como mencionáramos en la introducción del trabajo, este tiene por objetivo analizar cómo algunos actores que participan de la negociación colectiva comienzan a dar señales de la necesidad de erradicar o prevenir el trabajo no registrado y algunas formas precarias de empleo, en tanto expresiones de la informalidad laboral.

La imbricación de las acciones llevadas adelante por los actores en la estructura social, por fuera del marco legal, da cuenta de la necesidad de readaptación de las normas legales a la realidad que nos circunda. En este sentido vemos como, a partir de que tanto instituciones como actores involucrados (sindicatos, empresas y cámaras empresarias) reconocen su existencia, recurren a la utilización de mecanismos legales como la negociación colectiva, para intentar poner freno a la informalidad laboral.

En efecto, de acuerdo a la literatura revisada acerca de la *informalidad*, el *trabajo no registrado* y la *precariedad laboral*, estas prácticas se han extendido durante los últimos años, agravando, aún más, la complejidad que presentan estos fenómenos. En este sentido, los trabajos consultados dan cuenta de que las políticas públicas deberían establecerse teniendo en cuenta la necesidad ejercer un mayor control a través de la policía del trabajo, procurando una mejor y mayor aplicación de las leyes laborales; también, se propone la promoción de herramientas (y porqué no, facilidades) que permitan la formalización de las unidades más precarias. Asimismo, no se debe perder de vista la necesidad del involucramiento y responsabilidad, pertinente de los actores sociales y económicos.

En este sentido, desde la perspectiva de Durkheim entendemos que el trabajo no registrado, en tanto evasión de normas que regulan una sociedad, relega a una masa importante de individuos a la pobreza generada por la desigualdad de ingresos y condiciones de trabajo, a la vez que contribuye a la conflictividad social. Pero en particular, la anomia generada por este hecho, socava la cohesión social, puesto que una de las partes (el capital), está imponiendo unilateralmente las reglas a la otra. En definitiva, dado que la solidaridad social subyace a la división del trabajo, este se vuelve, al mismo tiempo, base del orden moral. Por lo tanto, las normas aumentan a medida que se divide el trabajo con el fin de garantizar la solidaridad orgánica. Sin embargo, la literatura que estudia el sector informal muestra que este posee, como una de sus principales características, una *limitada división social del trabajo*, por lo tanto, la solidaridad mecánica, de la que Durkheim hablaba refiriéndose a las sociedades menos desarrolladas, estaría emergiendo en el interior de esta porción de la economía.

Weber, por su parte plantea que lo económico no está netamente determinado por la estructura de las comunidades y que, en definitiva, uno no determina al otro. Es más, debe estar revirtiéndose constantemente esta relación a fin de procurar su adecuación.

En definitiva, si consideramos a la informalidad, la precariedad y el trabajo no registrado como una forma de elusión de las leyes en el campo de lo económico, siguiendo a Weber, podemos inferir que los resultados de la coacción propia de un orden jurídico, en este caso, serían limitados, dado que este tipo de prácticas es inaccesible a la influencia del derecho, y que su evasión no responde a una carencia de normativas vinculadas a estos fenómenos. No obstante, nos queda su mirada sobre los usos y costumbres, y de las convenciones. En este sentido, la informalidad, el trabajo no registrado y la precariedad podrían definirse como “costumbres”, avaladas en ciertos espacios sociales, pero que, sin embargo, otro grupo de actores (sindicatos, empresas y cámaras empresarias) pretenden combatir en tanto prácticas “ilegales”.

Entonces, podemos ver que pese a que el orden jurídico sanciona el no registro de los trabajadores, como así también determinadas prácticas dadas a través de la subcontratación, algunos actores reconocen que esto no es suficiente para combatir el problema. Por tal motivo, se establecen ciertas estrategias entre las partes para enfrentar al trabajo no registrado en forma mancomunada mediante la negociación colectiva. Este instrumento se erige entonces como mecanismo privilegiado por los actores de las relaciones laborales para que a futuro pueda consolidarse como salvaguarda de los derechos individuales y colectivos de los trabajadores.

6. Bibliografía citada

BECCARIA, L. (2001), “Movilidad laboral e inestabilidad de ingresos en Argentina”, ponencia presentada en el 5º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires, Argentina.

- DURKHEIM, E. (1993), “*La división del trabajo social*”, Planeta De Agostini, Barcelona, pp.310-329; 336-345.
- GALLART, M. A. (2007), “Enfoques actuales sobre el sector informal”, en “*Estructura productiva y empleo. Un Enfoque Transversal*”, MTEySS, Bs. As. Argentina, pp.81-103.
- GIDDENS, A. (1997), “*Capitalismo y la moderna teoría social. Un análisis de los escritos de Marx, Durkheim y Max Weber*”, Idea Books, Barcelona, España, pp.127-386; 243-269.
- HENRÍQUEZ, H, URIBE-ECHEVARRÍA, V. (2002), “La trayectoria laboral de las personas, un aporte al debate sobre la protección al trabajo”, en *Revista Temas Laborales, Dirección del trabajo. Departamento de Estudios*, Año 8, núm. 20, Santiago, Chile, <www.dt.gob.cl>
- NOVICK, M.; MAZORRA, X., SCHLESER, D. (2008), “Un nuevo esquema de políticas públicas para la reducción de la informalidad laboral”, en “*Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina*”, Banco Mundial, MTEySS, Bs. As. Argentina, pp.23-41.
- OIT (1993), 15° Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, Ginebra, Suiza.
- OIT (2000), Reunión de expertos sobre los trabajadores en situaciones en las cuales necesitan protección, Ginebra, Suiza.
- OIT (2003), 17° Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, Ginebra, Suiza.
- PALOMINO, H. (2008), “La evolución reciente del sistema de relaciones laborales en Argentina”, ponencia presentada en *Congreso Regional las Américas, IIRA-ARTRA*, Septiembre, 2008, Bs. As., Argentina.
- POK, C., LORENZETTI, A. (2007), “El abordaje conceptual-metodológico de la informalidad”, en *Revista Laboratorio*, Año 8, N°20, Verano-Otoño, Estudios sobre Cambio Estructural y Desigualdad Social (CEyDS), Facultad de Ciencias Sociales, UBA, pp.5 a 15.
- PORTES, A. (2000), “La economía informal y sus paradojas”, en “*Informalidad y exclusión social*”, Carpio, J., Klein, E. y Novacovsky, I., (Comps.), Fondo de Cultura Económica, SIEMPRO, OIT, Bs. As., Argentina, p.25-49.
- POZAS, M. A. (2004), “Aportes y limitaciones de la Sociología económica”, en “*Cuaderno de Ciencias Sociales*”, N° 134, FLACSO, pp.9-36.
- ROCA, E; MORENO, J. (2000), “El trabajo no registrado y la exclusión de la seguridad social”, en “*Informalidad y Exclusión Social*”, Carpio, J., Klein, E. y Novacovsky, I. (Comps.), Fondo de Cultura Económica, SIEMPRO, OIT, Bs. As., Argentina, pp.111-138.
- SSPTyEL, DGEyFPE, MTEySS (2009), “La negociación colectiva en 2008”, <<http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/negCol/informesa.asp>>
- VILLAVICENCIO, D. (1999), “Sociología del trabajo y sociología económica”, en “*Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI*”, De la Garza, E. (Comp.), CLACSO, Bs. As., Argentina, pp.235-254.
- WEBER, M. (1999), “*Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*”, FCE, México, pp.251-288.

6.1. Bibliografía consultada

- NOVICK, M; PALOMINO, H. (Coord.), BECCARIA, A., BISANG, R., CASTILLO, V., CIMOLI, M., ESQUIVEL, V., FEDERICO, J., GALLART, M. A., GUTMAN, G., KANTIS, H., MAZORRA, X., ROJO, S., ROTONDO, S., SZTULWARK, S., YOGUEL, G., (2007), “Estructura productiva y empleo. Un Enfoque Transversal”, MTEySS, Bs. As. Argentina.
- SEMINARIO INFORMALIDAD LABORAL (2007), Resultados del Módulo de Informalidad de la EPH, organizado por el MTEySS, BANCO MUNDIAL, INDEC. En mesa de diálogo, “*Implicancias de la encuesta para el estudio de las políticas sobre informalidad*”, 05 de Julio de 2007, Buenos Aires, Argentina.
- PALOMINO, H.; TRAJTEMBERG, D., (2006) “Una nueva dinámica de las relaciones laborales y la negociación colectiva en la Argentina”, en *Revista de Trabajo*, Año 2, N° 3, MTEySS, SSPTyEL, Bs. As., Argentina, pp.47-68.
- TRABAJO, OCUPACIÓN Y EMPLEO. ESTUDIOS, Serie 1 a 8 (2004-2008), Subsecretaría de Programación técnica y Estudios Laborales, Publicación del MTEySS, Bs. As., Argentina.