



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO
NUEVOS Y VIEJOS DESAFÍOS PARA LOS TRABAJADORES EN AMÉRICA LATINA.
Escenario regional, reformas laborales y conflictos

Buenos Aires, 2 al 4 de agosto de 2023

Grupo Temático N° 1: Mercado de trabajo y salarios

Coordinadores: Ana Laura Fernández; Marcos Gallo; Mariana González y Damián Kennedy

Segmentación del mercado laboral y heterogeneidad de ingresos: un análisis comparativo entre el mercado laboral nacional y el aglomerado Mar del Plata para el período 2016-2022

Autores: Facundo Leonel Ibarra facundoibarra@mdp.edu.ar

Marcos Esteban Gallo marcosgll@yahoo.com.ar

Pertenencia institucional: Grupo Estudios del Trabajo (GrET)

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

Universidad Nacional de Mar del Plata

Funes 3250 – CP B7602AYJ – Mar del Plata

Palabras clave: mercado de trabajo – ingresos – segmentación laboral

Introducción

En la presente investigación se analizará la vinculación entre la evolución de las distintas formas de informalidad y trabajo precario con la heterogéinización de los ingresos en el mercado de trabajo argentino y, en particular, en el aglomerado urbano de Mar del Plata entre 2016 y 2022.

La fuente de información prioritaria a fin de analizar las diferentes formas de inserción laboral y la evolución de los ingresos reales es la Encuesta Permanente de Hogares (EPH). La estimación de los salarios nominales se efectúa a partir del ingreso mensual de la ocupación principal, captado por la pregunta P21 de la EPH. A los efectos de evaluar el poder adquisitivo de los ingresos de las y los trabajadoras/es, los salarios nominales son deflactados utilizando el IPC 9 provincias estimado por el Centro de Estudios y Formación de la República Argentina (CIFRA) hasta diciembre de 2016, mientras que a partir del año 2017 se emplea el IPC con cobertura nacional del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Asimismo, para contextualizar el período bajo estudio se utiliza información sobre el mercado de trabajo y sobre cuentas nacionales provista por el INDEC.

A fin de abordar el concepto de trabajo informal, se procura armonizar el criterio adoptado por la Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo con la estructura de datos



provistos por la Encuesta Permanente de Hogares, de modo que se tendrán en cuenta las siguientes dimensiones: patrones y asalariados que se desempeñan en microempresas, trabajadores familiares sin remuneración, cuentapropistas no profesionales y personas ocupadas en servicio doméstico. En lo que respecta al concepto de trabajo precario, la aproximación al mismo se lleva a cabo a través de los indicadores característicos de no registración del puesto de trabajo y/o empleo no permanente.

De esta manera, esta investigación busca analizar la forma en que la extensión de formas de trabajo informal y precario condicionó la evolución de los ingresos reales promedio, así como detectar diferencias en la dinámica de los ingresos que presentan los distintos segmentos del mercado laboral, tanto en el ámbito local como nacional.

El concepto de informalidad y precariedad frente a los cambios en los modelos de acumulación

El modo de regulación fordista y la industrialización sustitutiva de importaciones

Tras el final de la Segunda Guerra Mundial los principales países del bloque occidental conducen una reconfiguración del modo de producción capitalista en un sentido que implicó una mayor presencia del Estado y una mayor regulación de los mercados. De esta manera se inicia lo que algunos autores caracterizan como el modo de regulación fordista (Neffa et al., 2010), la etapa de la consolidación del Estado de Bienestar o lo que Eric Hobsbawm (1998) llama los treinta años dorados. Como este nombre lo indica, este período histórico abarca aproximadamente desde fines de los años cuarenta hasta mediados de los años setenta, es decir, un lapso de alrededor de tres décadas.

En el plano macroeconómico, los treinta años dorados se caracterizan por la hegemonía de políticas económicas keynesianas y el predominio de la teoría económica keynesiana en la enseñanza formal de la disciplina (Fernández Liria, 2015). Desde el punto de vista conceptual, la vigencia de las ideas keynesianas implica por un lado una crítica a la teoría económica ortodoxa, que recomendaba el máximo despliegue posible de las fuerzas del mercado a fin de combatir el desempleo y de lograr la mejor asignación posible de recursos. Por otro lado, y vinculado con lo anterior, la adopción del paradigma keynesiano como guía teórica para la implementación de la política macroeconómica implicaba reconocer que un sistema capitalista de libre mercado era incapaz de tender por sus propios mecanismos endógenos hacia una situación de pleno empleo. Es decir, la aceptación del marco teórico keynesiano implica asumir que el capitalismo genera en forma estructural niveles relativamente elevados de desempleo involuntario, y con ello pobreza,



marginalidad y desigualdad en la distribución del ingreso sin que esto dependa de la voluntad o de las aptitudes de las personas afectadas (Keynes, 1974). En consecuencia, la política macroeconómica se proponía como objetivo prioritario la reducción del desempleo involuntario tanto como fuese posible mediante la aplicación de políticas monetarias y fiscales expansivas.

En el plano productivo, este período se caracteriza por el predominio de la empresa fordista. Según Arceo (2011), la característica central de este tipo de unidad productiva era que tenía como objetivo principal el crecimiento de la productividad a largo plazo a fin de asegurar su persistencia en el tiempo. Para ello, una de sus estrategias era la reinversión de utilidades para financiar la acumulación de capital fijo, creciendo con ello tanto el volumen de producción como la productividad por unidad de capital. Esto era, a su vez, compatible con el crecimiento simultáneo del empleo y los salarios, lo cual resultaba además coherente con la implementación de políticas macroeconómicas expansivas bajo el paradigma keynesiano (Hobsbawm, 1998; Neffa et al., 2010). Asimismo, la empresa fordista implicaba un criterio de organización fundamentalmente productivista, donde la reinversión de utilidades predominaba por sobre la distribución de dividendos y donde el incremento de la productividad era más importante que la valorización bursátil de las acciones en el corto plazo (Arceo, 2011).

La forma predominante de Estado fue, al menos en los países más desarrollados, algunas de las variantes del llamado Estado de Bienestar (Esping Andersen, 1993; Isuani, 2009), esto es una forma de Estado tendiente a asegurar a todos los ciudadanos el acceso a niveles mínimos de bienestar y a ciertos servicios sociales básicos independientemente de su ingreso o de su situación en el mercado laboral. De acuerdo a la categorización de Thomas Marshall (1997), esta sería la forma estatal conducente a garantizar la vigencia de los derechos sociales y el pleno ejercicio de la ciudadanía social.

Por su parte, el mercado de trabajo está estructurado en torno a lo que Robert Castel (1995) llama “sociedad salarial”, es decir, una conformación social donde no sólo la mayoría de los trabajadores se ubican en puestos de trabajo asalariados, sino que la mayoría de las personas realizan su inserción social, tanto en el plano material, como simbólico e identitario, a partir de la posesión de un empleo asalariado estable y protegido por el marco legal e institucional vigente.

En los países latinoamericanos de mayor desarrollo relativo, y particularmente en Argentina, los treinta años dorados dieron lugar a la consolidación de los modelos de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) (Rapoport, 2008; Ferrer, 2008).



En Argentina, a partir del gobierno de Arturo Frondizi (1958-1962), se conformó la ISI en su variante desarrollista, la cual persistió con relativo grado de éxito hasta el golpe de estado 1976 (Basualdo, 2006). La característica central de este modelo es que el núcleo central de la acumulación de capital estaba conformado por un conjunto de grandes empresas industriales de capital extranjero. La finalidad de estas empresas era establecer filiales en el país para abastecer el mercado interno, llevando a cabo la etapa de producción final de los bienes producidos utilizando capital e insumos importados. El hecho de que la estructura productiva se viera circunscripta a la etapa final de producción de bienes finales limitaba el surgimiento de una industria de bienes de capital y la conformación de una estructura productiva integrada.

Asimismo, la incorporación de tecnología y métodos de producción importados implicaba la adopción de una relación capital-trabajo que no se correspondía con la dotación de factores local, lo cual obstaculizaba el crecimiento del empleo y contribuía a consolidar un mercado de trabajo segmentado, con distintas productividades, diferentes posibilidades de acceso y diferencias en las condiciones y derechos laborales de los trabajadores. Es en este marco que cobran relevancia las diferentes teorías acerca de la fragmentación de los mercados laborales.

La existencia de un mercado laboral segmentado fue concebida en cierto sentido por Marx, cuando desarrolla la noción de “ejército industrial de reserva” (Marx, 2004). Éste último estaría compuesto por un conjunto más o menos amplio de la población en condiciones de trabajar que pasaría en forma intermitente de situaciones de empleo al desempleo y viceversa, de acuerdo a las fases del ciclo económico. El ejército industrial de reserva tendría dos características inequívocas: en primer lugar, sus situaciones más o menos transitorias de desempleo son involuntarias. No se trata de personas que eligen voluntariamente permanecer fuera del mercado de trabajo durante determinados períodos, sino que el mercado de trabajo las expulsa en las fases recesivas del ciclo económico, empujándolas a situaciones de desocupación involuntaria. En segundo lugar, los integrantes del ejército industrial de reserva son empleables, es decir, se trata de individuos que, si bien fluctúan entre el empleo y el desempleo, están en condiciones de incorporarse al mercado de trabajo cuando el ciclo económico lo posibilita.

En un mayor nivel de periferización, junto con el ejército industrial de reserva existiría una “superpoblación relativa” que, a diferencia del primero se vería excluida de forma cuasi permanente de las relaciones laborales capitalistas, viéndose obligada por tanto a recurrir a distintas estrategias de supervivencia que la ubican en una situación de marginalidad. El calificativo de “relativa” hace referencia al hecho de que se trata de una población excedente en relación a los requerimientos de



acumulación del capital y no a una sustentabilidad demográfica per se en relación a la disponibilidad total de recursos. Es decir, es el propio sistema capitalista el que expulsa a esta superpoblación, siendo posible su inclusión bajo otras formas de organización social y económica.

Sobre esta idea de superpoblación relativa José Nun (1971) acuñó la tesis de la masa marginal. En tal sentido, el enfoque de la marginalidad centra su análisis en la existencia de un excedente de fuerza de trabajo que no logra insertarse en el mercado debido a las características intrínsecas de funcionamiento del capitalismo periférico que, como se describió, en Argentina tomó la forma de industrialización sustitutiva de importaciones. De acuerdo a esta perspectiva, tal excedente de fuerza de trabajo daba lugar al surgimiento de una "masa marginal", que se diferencia del concepto marxista de "ejército industrial de reserva" por su carácter no funcional -que, según el caso, puede ser a-funcional o dis-funcional- respecto al funcionamiento del capitalismo periférico (Nun, 1999).

Es justo afirmar que, en cierta forma, Keynes también concibió la existencia de un mercado laboral segmentado. En efecto, al reconocer que un sistema capitalista de libre de mercado excluye del mercado de trabajo a un porcentaje significativo de la población está remitiendo, implícitamente, a cierta dualidad en el mercado laboral. En este sentido, las políticas económicas expansivas de corte keynesiano tienen como finalidad homogeneizar el mercado de trabajo, en la medida en que buscan minimizar el desempleo involuntario.

No obstante, el esquema keynesiano está pensado en relación a la experiencia de los países centrales que habían perdido gran parte de su fuerza laboral mediante procesos migratorios y mediante la pérdida de vidas en las confrontaciones bélicas. En América Latina en cambio, la industrialización tardía en la segunda mitad del siglo XX implicó el trasplante de técnicas productivas exógenas a estructuras sociales cuya dinámica había sido moldeada por procesos históricos diferentes, lo que dio lugar a diversos desequilibrios estructurales en los mercados de trabajo.

A fin de entender la naturaleza de estos desequilibrios surge el concepto de sector informal. El debate teórico acerca del sector informal reconoce múltiples vertientes que pueden sistematizarse en torno de tres ejes problematizadores: la propia definición del concepto "sector informal", los procesos causales que dan lugar a la emergencia del sector informal, y los niveles de articulación y funcionalidad del sector informal con el resto de la economía.

Una de las primeras menciones del término informalidad aparece en las investigaciones de Hart (1973) sobre los trabajadores urbanos de Ghana. Este autor asimiló la informalidad al autoempleo, contraponiéndolo al empleo asalariado y proponiendo, de este modo, un esquema dicotómico en



cuanto a las posibilidades de ingreso de la fuerza laboral. En tal sentido, Hart caracteriza a la actividad económica informal a partir de los siguientes rasgos: 1) facilidad de entrada; 2) apoyo en recursos locales; 3) propiedad familiar de los recursos; 4) operación en pequeña escala; 5) fuerza de trabajo intensiva y tecnología adaptada; 6) habilidades adquiridas fuera del sistema educativo formal, y 7) mercados competitivos no regulados (Martínez Soria, 2008). Otros autores, como Carbonetto (1985) y Tokman (1987) añaden la escasa productividad y la poca o nula acumulación de capital.

A partir de estas definiciones se articuló un consenso en torno a la idea de que la informalidad remite esencialmente a un modo de producir y que, por lo tanto, la unidad de análisis en base a la cual definir al sector informal es la unidad productiva en el ámbito urbano. En general, se admite que las unidades informales se caracterizan por una reducida cantidad de capital por trabajador, baja productividad laboral, escaso nivel de complejidad tecnológica, división del trabajo incipiente, baja calificación de la mano de obra, pequeña dimensión con predominio de actividades unipersonales, exiguo desarrollo de relaciones salariales, ausencia de las normas que regulan la actividad formal, e inserción en mercados competitivos o diferenciados (Carbonetto, 1985). Por su parte, el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de la OIT concibe al sector informal urbano (SIU) como parte de una única estructura productiva urbana de naturaleza heterogénea, al cual hay facilidad de acceso, cuya lógica responde a las necesidades de autogeneración de empleo de una parte significativa de la población económicamente activa, que no es contratada por el sector moderno de la economía. El sector informal así entendido queda delimitado a partir de las siguientes categorías ocupacionales: los patrones de microempresas, los asalariados de las mismas, los trabajadores independientes, y los trabajadores no remunerados que se desempeñan en establecimientos de sus familiares (Pérez Sáinz, 1991).

En cuanto a los procesos causales que dan lugar a la emergencia de un sector informal urbano, tanto la perspectiva del PREALC como la postura de diversos autores (Tokman, 1987; Palma, 1987) destacan a los procesos de industrialización que tuvieron lugar en América Latina -entre los cuales se encuentran la ISI en Argentina-, los que se caracterizaron por incorporar tecnología y métodos de producción importados, que respondían a características sociodemográficas y a dotaciones de factores ajenos a la región, como los causantes de desequilibrios estructurales en los mercados laborales que daban lugar a la emergencia del SIU.

Por otra parte, desde una óptica completamente distinta, Hernando de Soto (1987) caracteriza al sector informal a partir de la idea de extralegalidad. En tal sentido, para de Soto el exceso de



trámites que demanda la burocracia estatal implica un costo en tiempo y en dinero para el empresario, el llamado "costo de la legalidad". En consecuencia, la adscripción al sector informal sería una estrategia para evitar tales costos, operando al margen de la legalidad que impone la burocracia estatal.

En lo que respecta a la funcionalidad del sector informal en su relación con el conjunto de la economía existen también diversas perspectivas. De acuerdo a la óptica del PREALC, se considera que el SIU opera como refugio de la fuerza de trabajo excedente ante los desequilibrios laborales estructurales a los que dio lugar la industrialización sustitutiva de importaciones. En este sentido, el SIU opera como un amortiguador que morigera las situaciones de exclusión social. Asimismo, también de acuerdo a la perspectiva del PREALC, el SIU cumple una función complementaria con el sector moderno de la economía, en tanto este último le provee insumos y capital, mientras que el SIU produce bienes y servicios que son consumidos por los asalariados del sector moderno.

Por otra parte, desde una concepción neomarxista que complementa a la del PREALC, el sector informal contribuye a abaratar el costo de reproducción de la fuerza de trabajo al proveer bienes y servicios más baratos que los generados en el sector formal, incrementando así la tasa de ganancia de las empresas del sector moderno (Pérez Sáinz, 1991).

Finalmente, numerosos autores destacan la importancia del SIU dentro de las estrategias de descentralización productiva de las grandes empresas, lo cual les permite volcar sobre las empresas informales los costos derivados de las fluctuaciones en la demanda, así como disminuir sus costos laborales mediante la flexibilización de hecho de los mecanismos de contratación (Tokman, 1999; Giosa Zuazua, 2000).

La emergencia del neoliberalismo y la desestructuración de los mercados de trabajo: la creciente incidencia de la informalidad y la precariedad laboral

A mediados de los años setenta una serie de acontecimientos evidenciaron el agotamiento del ciclo expansivo iniciado tras la Segunda Guerra Mundial y el reemplazo del orden internacional por una nueva configuración de las relaciones económicas.

En el plano productivo comienzan a tener lugar en forma cada vez más extensiva los procesos de deslocalización e internacionalización de la producción. Los procesos de deslocalización e internacionalización productiva, implicaron que las grandes empresas ubicaran en distintos lugares del mundo las diferentes fases secuenciales y simultáneas de fabricación de un mismo artículo, en función de la disponibilidad de recursos y del costo de la fuerza de trabajo que encontrarán en cada



país. A partir de entonces ya no habría ningún país en el cual pudiera fabricarse íntegramente un producto industrial complejo (Santarcángelo et al., 2017). Esta nueva forma de organización de la producción hizo necesaria la libre circulación de mercancías y el libre movimiento de los capitales reales y financieros a través de las fronteras nacionales. Se desmantelan así en gran medida los sistemas arancelarios y las regulaciones financieras que en la etapa anterior procuraban la protección de los mercados internos y la estabilidad financiera necesarias para promover el pleno empleo en el marco de políticas macroeconómicas keynesianas. De esta forma, las clases obreras de los distintos países del mundo son puestas en competencia entre sí, generando presiones a la baja de los salarios y facilitando el desmantelamiento de los sistemas de protección de los derechos laborales mediante la implementación de reformas que se encuadraban bajo el rótulo de flexibilización laboral.

En los países de América Latina, y en Argentina en particular, esta reconfiguración del capitalismo mundial derivó en el desmantelamiento de los modelos de ISI y en la desaparición de gran parte de los entramados industriales nacionales que habían crecido bajo el amparo de las protecciones del modelo anterior y que ahora se veían imposibilitados de competir bajo un contexto de apertura y desregulación comercial y financiera. En la mayoría de los países de América Latina, esta transición tuvo lugar bajo la tutela de dictaduras militares fuertemente represivas, con su secuela de crímenes de lesa humanidad y violaciones de los derechos humanos.

En Argentina la clausura violenta del modelo de ISI implicó la instauración del modelo de acumulación basado en la valorización financiera (Basualdo, 2006). Entre las características económicas de este régimen, además de la apertura comercial y financiera indiscriminada, la desindustrialización, la destrucción de capacidades productivas y la reprimarización de la estructura productiva, se destacaba el ciclo de endeudamiento externo, valorización financiera y fuga de capitales como forma de sustracción del excedente generado en la economía nacional.

En el plano laboral, desde fines de los setenta se observa una tendencia persistente hacia el crecimiento del desempleo y el subempleo que llega a su extremo hacia fines de los años noventa y eclosiona social y políticamente en la crisis de 2001. Cabe destacar además, que el ascenso del desempleo y la subocupación se aceleran fuertemente tras el inicio de la década de los noventa en forma simultánea con la profundización de la flexibilización, el congelamiento del salario mínimo, vital y móvil y, a partir de 1994, con el descenso gradual de los salarios reales (Gallo, 2013; Lanari, 2015).



Asimismo, la fragmentación y heterogéinización del mercado de trabajo a partir de los años noventa se manifestó crecientemente a través del aumento de la *precarización laboral*. A diferencia de la noción de sector informal, la idea de precariedad laboral hace referencia a un conjunto de modalidades que puede asumir el trabajo asalariado y su unidad de análisis no es la unidad productiva, sino la relación laboral. En tal sentido, se entiende por trabajo precario a aquél empleo en relación de dependencia que no está protegido por la legislación laboral o sobre el que no existe certidumbre respecto a su duración. Desde el punto de vista operativo entonces, se considera trabajo precario al empleo no registrado -identificado por la ausencia de aportes jubilatorios- y/o a los puestos de trabajo temporarios o de duración incierta (Labrunée y Gallo, 2005).

Como señalan distintos autores (Altimir y Beccaria, 1999; Gallo, 2013) durante los años noventa tiene lugar un proceso de precarización del empleo que se manifiesta principalmente a través del trabajo no registrado, el cual llega a afectar hacia fines de la década a alrededor del 40% de los trabajadores asalariados y casi al 50% tras la crisis de 2001. Si bien, a partir del año 2003 tiene lugar una notoria recuperación económica, con un aumento sostenido del empleo que se extiende hasta 2015, el trabajo no registrado sólo pudo ser reducido parcialmente, concluyendo en 2015 con niveles superiores al 30% (Gallo e Ibarra, 2019), lo que indica que el trabajo precario, determinado principalmente por la no registración laboral, está instalado como uno de los factores estructurales de fragmentación del mercado laboral argentino, con cierta independencia de la evolución de las variables macroeconómicas.

Fragmentación del mercado de trabajo e ingresos tras el retorno de la valorización financiera

En el presente apartado se analiza la evolución que presentan las distintas modalidades de fragmentación del mercado de trabajo, abordadas a través de los conceptos de informalidad y precariedad laboral, y su vinculación con la dinámica de los ingresos reales de los trabajadores. El análisis empírico abarca el período 2016-2022, lo cual permite inferir el impacto que han tenido sobre el mercado laboral las políticas económicas aplicadas en el marco del retorno de la valorización financiera -es decir, el lapso comprendido entre 2016 y 2019-, así como los efectos de la pandemia por COVID-19 que irrumpió en el país en marzo de 2020. El análisis se realiza en términos comparativos, considerando tanto la realidad nacional como la dinámica específica que presenta el mercado de trabajo en el aglomerado Mar del Plata, el cual se caracteriza por presentar



estructuralmente elevados niveles de desempleo y subempleo en relación al conjunto de los aglomerados en los que se releva la EPH (Actis Di Pasquale y Gallo, 2023).

Previamente a analizar la trayectoria que siguieron los ingresos reales del conjunto de trabajadores informales y en situación de precariedad, resulta necesario indagar acerca de la evolución en la composición de ambos grupos. En este sentido, en primer lugar se presenta la participación de cada una de las dimensiones consideradas en las definiciones expuestas en el apartado teórico para los conceptos de informalidad y precariedad, como así también la proporción que representan dichos grupos en el total de ocupados y asalariados, respectivamente. En segundo término, se analiza la evolución en el poder adquisitivo de los ingresos y su vinculación con el recorrido que siguió el salario real promedio. Como ya fue señalado, dichos análisis se realizan en forma comparativa entre la totalidad de aglomerados relevados por la EPH y el aglomerado Mar del Plata.

La composición de la informalidad y la precariedad: un análisis comparativo a nivel local y nacional

Teniendo en cuenta la información provista por la EPH y en base a la definición de sector informal urbano brindada por la OIT, se considera dentro del mismo a los trabajadores que se ubican en alguna de las siguientes dimensiones: 1) patrones y asalariados que se desempeñan en microempresas -entendiendo como tales a aquellas que emplean hasta cinco trabajadores-; 2) trabajadores familiares sin remuneración -es decir, aquellas personas que se encuentran ocupadas en un establecimiento económico perteneciente a una persona de su familia y que no reciben una retribución-; 3) trabajadores por cuenta propia no profesionales -de modo que quedan englobados dentro de esta dimensión los cuentapropistas que se desempeñan en puestos que no requieren calificación laboral, como así también aquellos que lo hacen en puestos con calificación técnica y operativa-; y 4) los trabajadores y trabajadoras ocupadas en el servicio doméstico¹.

¹ Existen controversias en cuanto a la inclusión del servicio doméstico dentro del concepto de sector informal dado que, en principio, los hogares que emplean al servicio doméstico no constituyen unidades productivas en el sentido convencional, es decir, establecimientos donde se combinan factores productivos a fin de obtener mercancías destinadas a su venta, obteniendo un beneficio económico por dicha operación (Pérez Sáinz, 1991). No obstante, consideramos que dicho criterio es discutible al menos por dos razones. En primer lugar, desde el punto de vista productivo, los hogares son el ámbito en el cual se reproduce la fuerza de trabajo y, en tal sentido, las actividades de la economía del cuidado -ya sean remuneradas o no- constituyen un eslabón central en el entramado de relaciones socioproductivas. En segundo lugar, desde el punto de vista laboral, la situación de las trabajadoras que se desempeñan en el servicio doméstico remunerado -casi en su totalidad son mujeres- es similar en muchos aspectos a la de los trabajadores y trabajadoras que realizan actividades en otros ámbitos del sector informal.



El grupo que mostró la mayor participación dentro del sector informal urbano para la totalidad de aglomerados fue el de los trabajadores por cuenta propia que desarrollan actividades en puestos no profesionales (Tabla N° 1). La representación de dicha dimensión se mantuvo en torno al 45% del total durante los primeros cuatro años bajo estudio, para aumentar al 52,6% en el tercer trimestre de 2020 luego de la irrupción de la pandemia en Argentina. A partir de entonces, la participación de este grupo descendió levemente hasta alcanzar el 50%.

El aumento relativo de los cuentapropistas no profesionales se dio concomitantemente a una disminución porcentual de los patrones y asalariados que se desempeñan en microempresas -la segunda dimensión en orden de relevancia dentro de la economía informal- y en la rama de actividad del servicio doméstico. En ambos casos, la reducción del porcentaje en el total de trabajadores informales se dio a partir del año 2020. En cuanto a los trabajadores familiares sin remuneración, su participación se mantuvo oscilando alrededor del 1,5% para todo el período.

Tabla N° 1: Distribución de los trabajadores pertenecientes al Sector Informal Urbano.
Total aglomerados.

	III 16	III 17	III 18	III 19	III 20	III 21	III 22
Microempresas (patrones y asalariados)	36,7%	35,4%	36,1%	35,5%	31,5%	33,5%	33,9%
Trabajadores familiares sin remuneración	1,5%	1,3%	1,2%	1,3%	1,4%	1,6%	1,2%
Cuentapropistas no profesionales	43,5%	45,0%	44,7%	46,5%	52,6%	49,9%	49,5%
Servicio doméstico	18,3%	18,3%	18,0%	16,7%	14,6%	15,0%	15,5%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH.

En el aglomerado Mar del Plata se observa algo similar en cuanto a la posición que ocupa cada dimensión dentro del sector informal urbano, aunque con la particularidad del mayor peso relativo que posee el grupo de los cuentapropistas no profesionales (Tabla N° 2). Otro aspecto a destacar a nivel local es que el cambio en la composición de la economía informal se dio en el año 2019, es decir, anticipadamente a lo acontecido a nivel nacional. Es así que la dimensión de cuentapropistas se mantuvo por encima al 50% a partir del año 2019, trepando a más del 60% en el tercer trimestre de 2021.

Como contrapartida a este incremento, los y las trabajadoras del servicio doméstico redujeron notablemente su participación en los años 2019 y 2020 tanto en términos relativos como absolutos. Por su parte, para el último bienio bajo análisis, el sector del servicio doméstico vuelve a ganar terreno, siendo los patrones y asalariados de las microempresas los que redujeron su participación



relativa. Cabe destacar que el porcentaje que representa en el ámbito local el servicio doméstico dentro de la totalidad del sector informal urbano es claramente inferior con respecto al correspondiente a la totalidad de aglomerados para todo el período.

Tabla N° 2: Distribución de los trabajadores pertenecientes al Sector Informal Urbano.
Aglomerado Mar del Plata.

	III 16	III 17	III 18	III 19	III 20	III 21	III 22
Microempresas (patrones y asalariados)	38,9%	40,9%	41,9%	40,3%	37,8%	26,6%	32,5%
Trabajadores familiares sin remuneración	1,3%	0,4%	0,8%	0,5%	2,9%	0,8%	0,6%
Cuentapropistas no profesionales	45,6%	43,1%	43,1%	50,7%	54,8%	63,2%	54,2%
Servicio doméstico	14,2%	15,5%	14,1%	8,5%	4,5%	9,4%	12,6%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

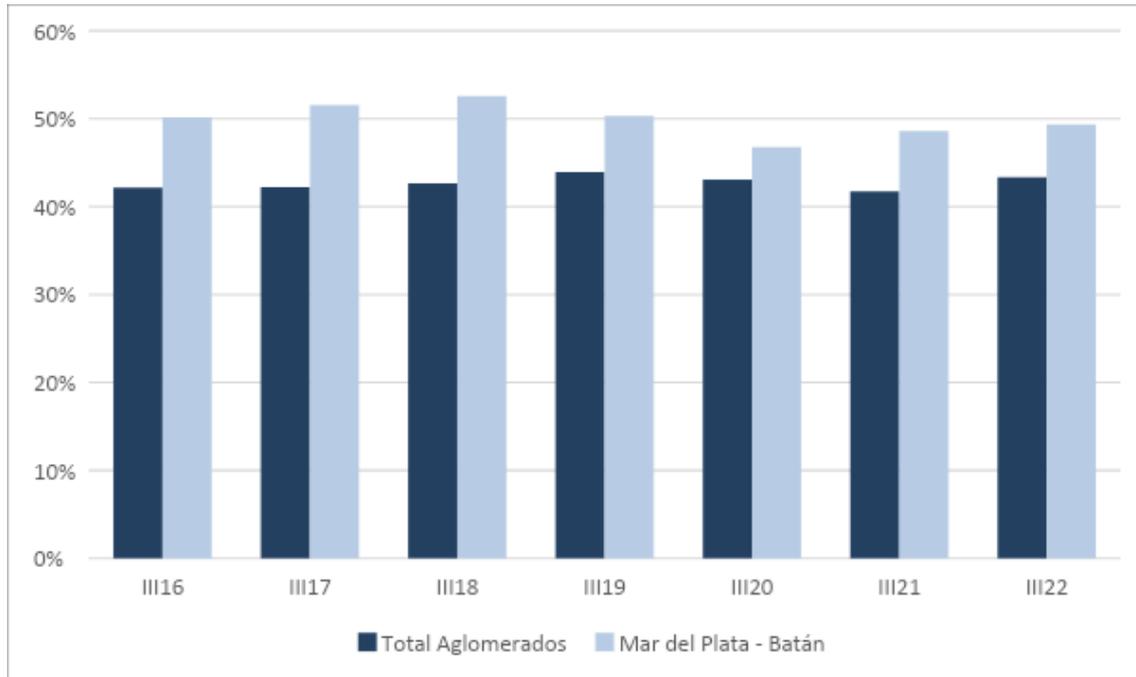
Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH.

Más allá de las diferencias detectadas en la composición del sector informal urbano a nivel nacional y local, se evidenció también un mayor nivel de informalidad dentro del total de ocupados en el aglomerado Mar del Plata a lo largo del período bajo análisis (Gráfico N° 1). Esta brecha con respecto a lo acontecido en la totalidad de aglomerados se dio de forma más intensa entre los años 2016 y 2019. A lo largo de este período, más de la mitad de los trabajadores marplatenses que se encontraban ocupados lo hacían en actividades informales. Por su parte, el nivel de informalidad en la totalidad de los aglomerados relevados por la EPH se mantuvo oscilando en torno al 43%.

Según Actis Di Pasquale y Gallo (2020), el elevado porcentaje de informalidad en el que se hallaba el escenario laboral marplatense hacia finales de 2019 se debía a dos cuestiones generadas a partir de las políticas económicas implementadas desde diciembre de 2015: por un lado la reducción de la cantidad de trabajadores registrados, algunos de los cuales pasaron a una actividad informal y, en segundo lugar, el aumento de la participación femenina en actividades informales por efecto trabajador adicional².

Gráfico N° 1: Nivel de informalidad sobre el total de ocupados.
Total aglomerados y aglomerado Mar del Plata.

² El efecto trabajador adicional hace referencia a que, en contextos económicos adversos, las insuficientes posibilidades o pérdida de empleo del jefe de familia y/o la caída del poder adquisitivo de los ingresos de los hogares, provocan el impulso de los otros integrantes del hogar a iniciar la búsqueda de empleo (Altimir y Beccaria, 1999).



Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH

Cabe destacar que en el segundo trimestre de 2020, período en el que se decretó el aislamiento social, preventivo y obligatorio por la pandemia, la proporción de trabajadores informales dentro del total de ocupados se redujo notoriamente al 37,1% para el total de aglomerados y al 35,3% en el aglomerado Mar del Plata. Esta situación deja en evidencia que fueron los trabajadores englobados en alguna de las dimensiones consideradas en la definición del sector informal urbano, quienes se vieron mayormente perjudicados ante la destrucción de puestos de trabajo que se generó en dicho trimestre³.

En lo que respecta al análisis de la precariedad se tienen en cuenta, como se mencionó en el apartado teórico, los aspectos de no registración laboral y duración temporaria. Dado que ambas variables no son mutuamente excluyentes, se considera como trabajador precarizado a aquel que cumple con al menos una condición -es decir, puede haber asalariados que no se encuentren registrados de acuerdo a la legislación laboral y/o que posean contratos de duración incierta-. Ambas dimensiones son captadas por la EPH, sin embargo, existe un alto nivel de no respuesta en la pregunta acerca de la temporalidad del contrato laboral, por lo que se decidió incluir a aquellos

³ De acuerdo a datos de la EPH para la totalidad de aglomerados, entre el primer y segundo trimestre de 2020 la tasa de ocupación se redujo del 42,2% al 33,4%.



trabajadores que no brindaron información acerca de dicha dimensión y que, al mismo tiempo, no registraron aportes jubilatorios.

En efecto, es la variable de no registración de la relación laboral la que resulta como principal determinante a la hora de analizar la precariedad a nivel nacional. Esto se debe a que el porcentaje de aquellos asalariados que reúnen las dos condiciones promedió alrededor del 20% para todo el período bajo análisis, aunque con un aumento sostenido entre los años 2016 y 2020 (Tabla N° 3). Sin embargo, la participación de aquellos trabajadores no registrados que se encuentran insertos en relaciones laborales temporarias o que no respondieron acerca de tal dimensión ascendió al 42% y al 30%, respectivamente. Por su parte, los trabajadores que sólo cumplen con la condición de trabajo temporario representaron tan sólo el 6% del total de trabajadores precarizados.

Tabla N° 3: Distribución de los trabajadores en condiciones de precariedad laboral.
Total aglomerados.

	III 16	III 17	III 18	III 19	III 20	III 21	III 22
Trabajo temporario y no registrado	17,9%	20,0%	22,3%	23,3%	24,5%	23,2%	20,9%
Trabajo temporario y registrado	6,1%	6,0%	6,1%	6,5%	5,9%	7,1%	6,0%
Trabajo permanente y no registrado	45,1%	44,0%	42,5%	41,7%	39,1%	39,3%	43,1%
Trabajo no registrado y ns/nr temporalidad	30,9%	30,0%	29,1%	28,5%	30,5%	30,3%	30,0%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH.

A nivel local sucede lo mismo en lo que respecta a la predominancia de la falta de aportes jubilatorios a la hora de explicar la precariedad (Tabla N° 4). No obstante, si se compara con lo que sucede en el total de aglomerados, es mayor la proporción de trabajadores no registrados en condiciones de permanencia y menor la de aquellos que se encuentran empleados temporariamente. En este sentido, el grupo de asalariados que cumple sólo con la condición de no estar protegidos por la legislación laboral alcanzó casi el 70% dentro del total de trabajadores precarizados en el tercer trimestre de 2020.

Otra diferencia con lo ocurrido a nivel nacional es la reducción del porcentaje de trabajadores que reúnen ambas condiciones de precariedad, el cual pasó del 11,4% en el tercer trimestre de 2016 al 5,4% en el mismo trimestre de 2022. Como puede observarse, a inicios del período considerado la proporción de trabajadores incluidos en dicha dimensión para el aglomerado Mar del Plata casi que duplicaba a la correspondiente a la totalidad de aglomerados, mientras que en el tercer trimestre de 2019 alcanzó el nivel mínimo del 3,8% para aumentar levemente en los años posteriores.



Tabla N° 4: Distribución de los trabajadores en condiciones de precariedad laboral.
 Aglomerado Mar del Plata.

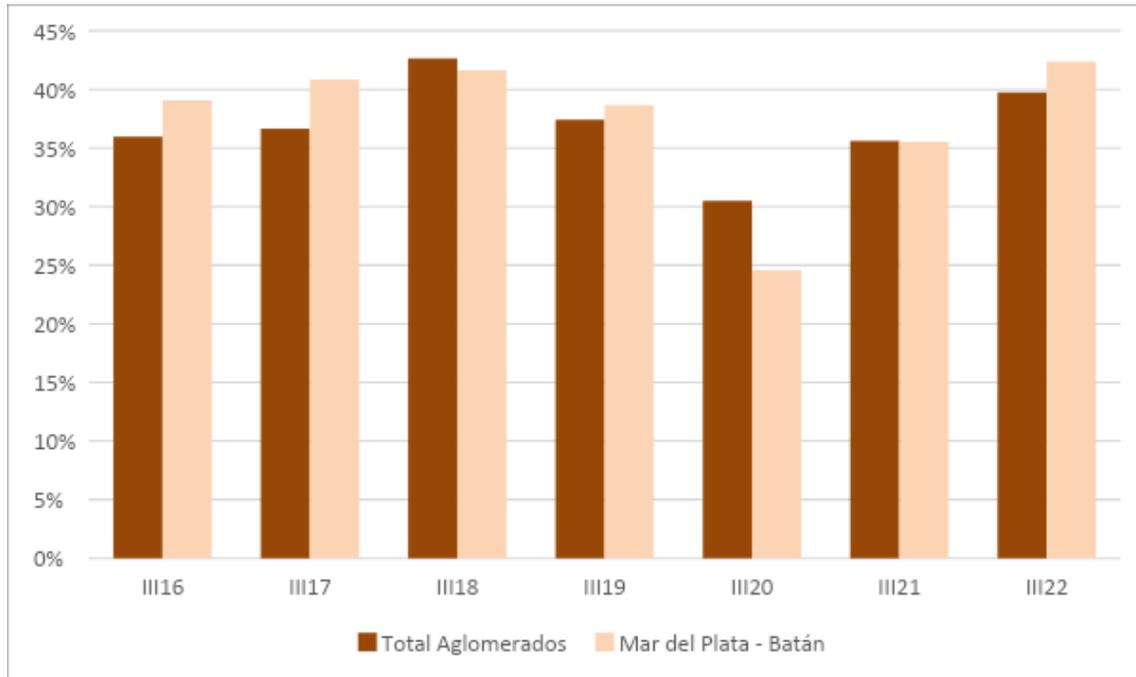
	III 16	III 17	III 18	III 19	III 20	III 21	III 22
Trabajo temporario y no registrado	13,9%	14,6%	17,1%	22,8%	16,0%	23,2%	9,3%
Trabajo temporario y registrado	11,4%	7,5%	7,9%	3,8%	5,4%	5,2%	5,4%
Trabajo permanente y no registrado	50,7%	52,7%	50,6%	54,4%	69,8%	52,6%	57,5%
Trabajo no registrado y ns/nr temporalidad	24,0%	25,2%	24,4%	18,9%	8,8%	19,0%	27,8%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH.

Como se mencionó anteriormente, la precariedad laboral es una condición que reviste el trabajo en relación en dependencia, por lo que se decidió evaluar la participación de este grupo dentro del total de trabajadores asalariados, en lugar de hacerlo sobre el total de ocupados. En efecto, y a diferencia de lo acontecido en el análisis de la informalidad, no existe en relación a la precariedad una brecha importante entre el total de aglomerados y el aglomerado Mar del Plata (Gráfico N° 2). En el tercer trimestre de 2018 la proporción de trabajadores precarizados sobre el total de asalariados ascendió al 41% aproximadamente. Este aumento coincidió temporalmente con la corrida cambiaria desatada en el mes de abril de dicho año, la cual constituyó un punto de inflexión en la evolución de los indicadores económicos en general, y del mercado laboral en particular (Barrera y Manzanelli, 2018).

En el tercer trimestre de 2020 puede observarse un brusco descenso de la precariedad, siendo de mayor intensidad en el ámbito local. Esto se debe a que la reducción porcentual en la cantidad de trabajadores precarizados fue superior a la experimentada por el total de asalariados. En este sentido, entre los terceros trimestres de 2019 y 2020 la cantidad de trabajadores en condiciones de precariedad a nivel nacional se redujo en un 28%, mientras que la de los asalariados lo hizo en un 12%. Por su parte, las disminuciones en el aglomerado Mar del Plata fueron del 48% y el 19%, respectivamente. Esta situación deja en evidencia la vulnerabilidad en la que se encuentran inmersos los trabajadores que se desempeñan en la informalidad y en condiciones de precariedad ante contextos económicos de recesión, puesto que son los más afectados ante la destrucción de puestos de trabajo.

Gráfico N° 2: Nivel de trabajadores precarizados sobre el total de asalariados.
 Total aglomerados y aglomerado Mar del Plata.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH.

Evolución de los ingresos reales de los trabajadores en condiciones de informalidad y precariedad laboral

Luego de estudiar comparativamente entre la composición de la informalidad y la precariedad laboral a nivel nacional y local, en el presente apartado se analiza la trayectoria que siguieron los ingresos reales para cada uno de estos grupos y su diferencia con la evolución del salario real promedio.

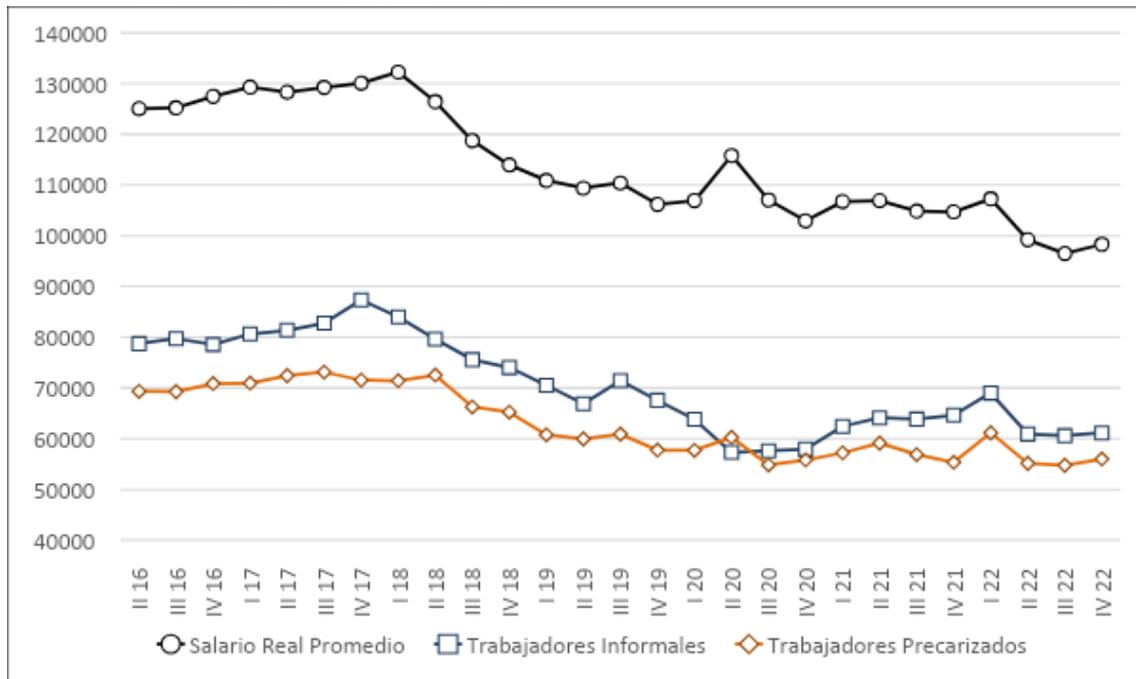
En lo que respecta a la totalidad de aglomerados, la evolución del salario real promedio puede dividirse claramente en tres segmentos (Gráfico N° 3). Entre el segundo trimestre de 2016 y el primer trimestre de 2018, el poder adquisitivo de los asalariados aumentó levemente en un 5,8%. Cabe destacar que la recuperación de los salarios durante la última parte del 2016 y todo el 2017 debe adjudicarse en parte a que la inflación se vio contenida gracias a la relativa estabilidad del tipo de cambio y de las tarifas de los servicios públicos, cuyo incremento a principios de la gestión asumida a fines de 2015 había impactado notablemente en el poder de compra de los trabajadores (Basualdo et al., 2019).

Gráfico N° 3: Evolución del salario real promedio y de los salarios reales correspondientes a los trabajadores en condiciones de informalidad y precariedad (a valores constantes del IV trimestre de 2022). Total aglomerados.



CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO
NUEVOS Y VIEJOS DESAFÍOS PARA LOS TRABAJADORES EN AMÉRICA LATINA.
Escenario regional, reformas laborales y conflictos

Buenos Aires, 2 al 4 de agosto de 2023



Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH.

No obstante, a partir de la crisis económica generada en el segundo trimestre de 2018 como consecuencia de la corrida cambiara mencionada anteriormente, las remuneraciones iniciaron un proceso sostenido de deterioro que se extendió hasta el último trimestre de 2019, con una disminución de casi el 20% respecto al primer trimestre del año anterior. Asimismo, el salario real promedio a lo largo de la gestión de Mauricio Macri disminuyó en más de un 15% si se lo compara con el segundo trimestre de 2016.

Por último, el cambio de gobierno a finales de 2019 constituyó el comienzo de una etapa en la cual se interrumpió la tendencia a la baja de los salarios reales existente en los últimos años del gobierno anterior. En este sentido, durante la primera mitad del año 2020 el poder adquisitivo de los salarios creció en casi un 10%. Sin embargo, la situación cambió radicalmente en marzo de dicho año cuando se estableció el confinamiento estricto para tratar de evitar contagios masivos de coronavirus, lo que llevó a una caída de la actividad económica y a un empeoramiento en los niveles de empleo y desocupación. En este marco, el aumento salarial evidenciado en la primera parte del año se revirtió en su totalidad en el tercer y cuarto trimestre del mismo. Luego de esta caída, los salarios reales se mantuvieron oscilando en un nivel relativamente estable durante el año 2021 para experimentar nuevamente un descenso a lo largo del año 2022. En efecto, el salario real promedio entre los últimos trimestres de 2021 y 2022 se redujo en un 6,1%.



En cuanto a la evolución de los ingresos reales correspondientes a los trabajadores pertenecientes al sector informal urbano no se evidencian diferencias importantes respecto a la trayectoria que siguió el salario real promedio. En este sentido, a lo largo de la primera etapa definida anteriormente, el poder adquisitivo de los ocupados informales creció un 6,7%, aunque dicho porcentaje asciende al 11% si se realiza la comparación respecto al último trimestre de 2017. Posteriormente, los ingresos de este grupo descendieron de forma sostenida en términos reales -a excepción del tercer trimestre de 2019- hasta el segundo trimestre de 2020, de modo que no se verificó la leve recuperación en el poder adquisitivo durante los dos trimestres previos a la irrupción de la pandemia. Asimismo, a lo largo del año 2021 pudo verse un leve incremento del poder de compra de los trabajadores incluidos en la economía informal que fue revertido prácticamente en su totalidad durante el último año bajo estudio.

Por otra parte, el salario real de los trabajadores en condiciones de precariedad mostró un comportamiento mucho más estable. En efecto, entre los segundos trimestres de 2016 y 2018 se registró un incremento del 4,6%. Posteriormente, el poder adquisitivo de los asalariados precarizados experimentó una notable caída del 20,4% hasta el último trimestre de 2019, y luego se mantuvo de manera estable hasta finales del período considerado. Sin embargo, un aspecto a destacar es que el salario real de dicho sector es el que muestra la mayor brecha respecto al salario real promedio, dado que este último lo superó aproximadamente en un 82% a lo largo de todo el período. En cambio, la brecha entre el salario real promedio y el ingreso real de los trabajadores del sector informal se mantuvo en torno al 63% con un claro incremento en el segundo trimestre de 2020, cuando superó el 100% -siendo este el único período para el cual el ingreso real promedio de los trabajadores informales se ubicó por debajo al correspondiente a los trabajadores precarizados-.

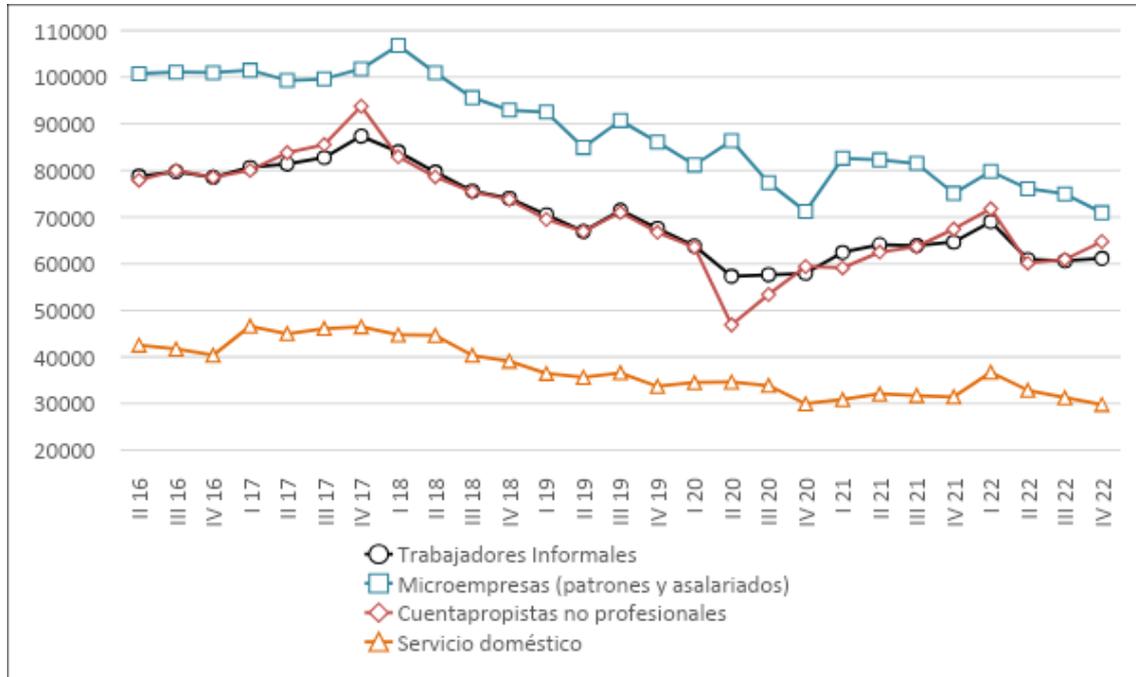
Siguiendo con el análisis de la evolución de los ingresos reales de los trabajadores que se desempeñan en la economía informal, es posible observar importantes diferencias entre cada una de las dimensiones que se tienen en cuenta en dicha definición. Cabe destacar que no se incluye en este análisis a los trabajadores familiares sin remuneración, puesto que es condición esencial para ser incluido en esta categoría que el individuo no obtenga ingreso alguno por dicha actividad. En este sentido, el ingreso real de los patrones y asalariados de microempresas fue de aproximadamente un 27% superior al ingreso real promedio de los trabajadores informales, reduciéndose tal brecha al 16% en el último trimestre de 2022 (gráfico N° 4).



CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO
NUEVOS Y VIEJOS DESAFÍOS PARA LOS TRABAJADORES EN AMÉRICA LATINA.
Escenario regional, reformas laborales y conflictos

Buenos Aires, 2 al 4 de agosto de 2023

Gráfico N° 4: Evolución de los ingresos reales de los trabajadores informales (a valores constantes del IV trimestre de 2022). Total aglomerados.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH.

De modo opuesto, las trabajadoras y trabajadores del servicio doméstico fueron quienes percibieron inexorablemente el menor salario real a lo largo de todo el período abordado en este trabajo. Tal es así que los salarios reales de este sector fueron de prácticamente equivalentes a la mitad del ingreso correspondiente a los trabajadores informales para todos los trimestres considerados. En cuanto a los trabajadores por cuenta propia no profesionales, la trayectoria de sus ingresos siguió de cerca a la experimentada por el conjunto de trabajadores informales, aunque con un claro descenso en el segundo trimestre de 2020. En dicho período, el ingreso de este grupo se redujo en un 26,2% en términos reales, lo que se debe al cese o reducción de actividades que se generó como consecuencia de la pandemia.

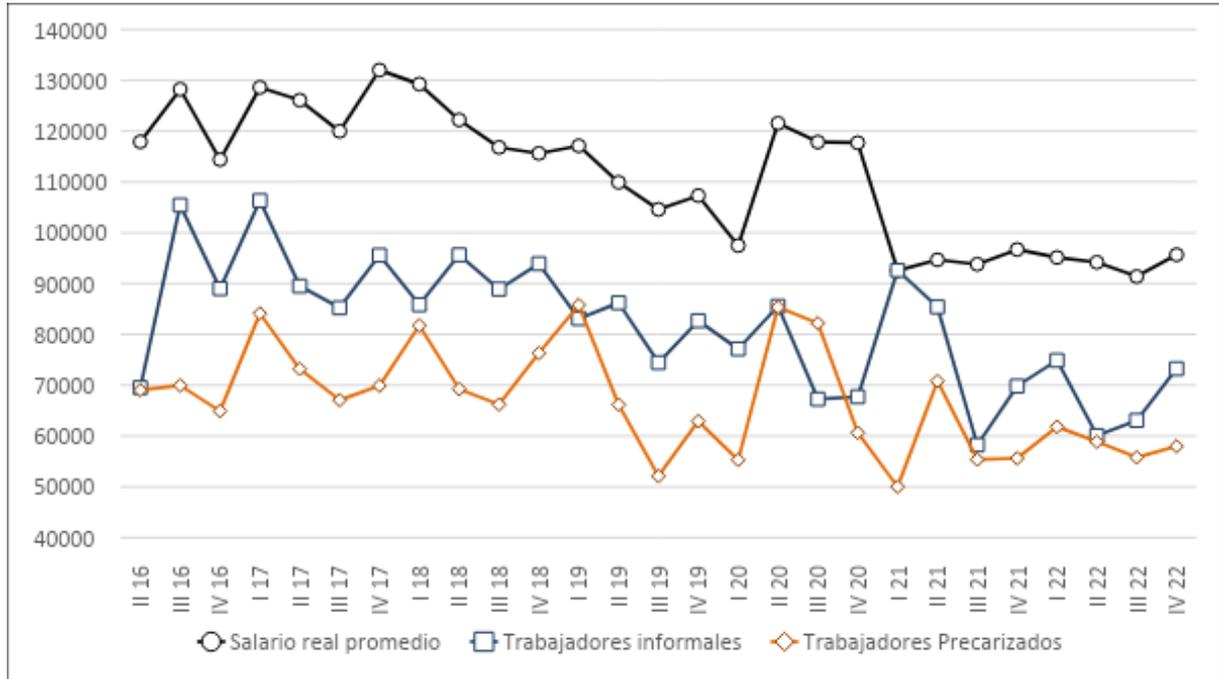
A nivel local, la trayectoria de los salarios reales denota un comportamiento claramente más inestable, lo cual puede deberse a razones de cambios estacionales en los niveles de actividad económica durante los meses de temporada estival, como así también a cuestiones metodológicas que hacen al tamaño de la muestra (Gráfico N° 5).



CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO
NUEVOS Y VIEJOS DESAFÍOS PARA LOS TRABAJADORES EN AMÉRICA LATINA.
Escenario regional, reformas laborales y conflictos

Buenos Aires, 2 al 4 de agosto de 2023

Gráfico N° 5: Evolución del salario real promedio y de los salarios reales correspondientes a los trabajadores en condiciones de informalidad y precariedad (a valores constantes del IV trimestre de 2022). Aglomerado Mar del Plata.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH.

A pesar de esta dificultad, si se consideran las etapas identificadas a la hora de efectuar el análisis a nivel nacional, se observa que el salario real promedio creció en un 9,6% entre el segundo trimestre de 2016 y el primer trimestre de 2018. No obstante, en los años posteriores se registró una caída sostenida en el tiempo que se extendió hasta el primer trimestre de 2020, siendo la misma del 24,6% si se la compara con el mismo período de 2018. En el segundo trimestre de 2020 se registró un incremento importante del salario real que luego se vio reducido en la totalidad, lo cual se debió en mayor medida a los cambios experimentados en la composición del total de ocupados que se registró durante los primeros meses. Por último, durante el año 2022, el salario real promedio se mantuvo oscilando en torno a un nivel relativamente estable, aunque notablemente inferior al existente a comienzos del período analizado.

La inestabilidad que caracteriza al salario real promedio en el aglomerado Mar del Plata se potencia al analizar los ingresos reales de los trabajadores informales, pero más aún a la hora de observar la trayectoria de los salarios reales de los trabajadores en condiciones de precariedad. Esta situación puede deberse a la importancia que asumen las contrataciones temporarias y no registradas en los meses de temporada, lo que genera importantes fluctuaciones en los salarios



reales. Más allá de esto, a lo largo de todo el período -con excepción al tercer trimestre de 2020- se replica el patrón identificado a nivel nacional, según el cual el salario real de los trabajadores precarizados se encuentra por debajo a los ingresos de los trabajadores informales y, por supuesto, al salario real promedio. Sin embargo, dichas brechas son inferiores a las que se registraron en el total de aglomerados. En este sentido, el salario real promedio superó en promedio en un 37,7% al ingreso de los trabajadores informales, en tanto que tal diferencia asciende al 67,4% cuando se hace la comparación con el salario real de los trabajadores precarizados.

Consideraciones finales

A partir del análisis efectuado en la presente investigación se puede observar que los niveles de informalidad y precariedad laboral experimentaron ciertas variaciones a nivel nacional y local que responden, al menos en una parte considerable, a las distintas situaciones macroeconómicas que se desarrollaron durante el período bajo análisis. Adicionalmente, también es posible identificar cambios importantes en la composición de dichos fenómenos, es decir, en la participación de cada una de las dimensiones consideradas para el abordaje de los conceptos de trabajo informal y precario.

En lo que respecta al trabajo informal se ve una clara predominancia -que se acentúa a nivel local- del grupo correspondiente a los trabajadores por cuenta propia que se desempeñan en puestos no profesionales. Asimismo, el porcentaje correspondiente a este grupo en el total de trabajadores informales se fue incrementando a lo largo del período considerado, ganándole terreno a la participación de los patrones y asalariados de microempresas, y a las trabajadoras y trabajadores del servicio doméstico. Dicho aumento adquirió una mayor intensidad luego de la irrupción de la pandemia, aunque en el aglomerado Mar del Plata ya se había hecho evidente de forma anticipada en el año 2019.

A las diferencias detectadas al interior de la informalidad deben añadirse también las variaciones que se registraron en la participación de este grupo respecto al total de ocupados. En este sentido, un aspecto a destacar es la superioridad de los niveles de informalidad a nivel local respecto a los evidenciados en el total de aglomerados para todos los años bajo estudio, aunque principalmente para el período comprendido entre los años 2016 y 2019. Durante dicho período la informalidad en Mar del Plata superó el 50%, es decir, más de la mitad de los trabajadores que se encontraban ocupados lo hacían en actividades informales. Esta situación pone de manifiesto el contexto desfavorable en el que se encontraba el escenario laboral marplatense hacia finales de dicho año,



caracterizado por una creciente informalidad como consecuencia de las políticas implementadas desde diciembre de 2015.

En cuanto a la precariedad laboral, los resultados obtenidos muestran que la dimensión determinante a la hora de abordarla es la ausencia de aportes jubilatorios. Dicha conclusión reside en el hecho de que el grupo correspondiente a los trabajadores registrados que se encuentran contratados transitoriamente -es decir, que sólo cumplen con el requisito de trabajo temporario- tuvieron la menor participación dentro del total de trabajadores precarizados, tanto a nivel local como nacional. Como contrapartida, la categoría predominante fue la de los trabajadores no registrados que poseen un trabajo permanente. Asimismo, es posible ver una reducción sostenida en la proporción de trabajadores que reunían ambas condiciones de precariedad en el aglomerado Mar del Plata - Batán, la cual a comienzos del período considerado casi que duplicaba a la correspondiente a la totalidad de aglomerados.

Por otra parte, en el segundo trimestre de 2020, período en el que se decretó el aislamiento social, preventivo y obligatorio por la pandemia, la proporción de trabajadores informales dentro del total de ocupados y de trabajadores precarizados en el total de asalariados se redujo notoriamente, principalmente en el aglomerado Mar del Plata. Esta situación deja en evidencia la vulnerabilidad en la que se encuentran inmersos los trabajadores que se desempeñan en la informalidad y en condiciones de precariedad ante contextos económicos de recesión, puesto que son los más afectados ante la destrucción de puestos de trabajo.

En cuanto a los resultados que arrojó el análisis salarial para la totalidad de aglomerados, no se registraron diferencias importantes entre la evolución de los ingresos reales correspondientes a los trabajadores pertenecientes al sector informal urbano y a los asalariados precarizados, respecto a la trayectoria que siguió el salario real promedio. Sin embargo, es posible ver una brecha considerable entre el salario real promedio y los ingresos reales de los trabajadores en condiciones de informalidad y, principalmente, de los asalariados precarizados.

Por otra parte, también se registraron diferencias notorias en los ingresos reales de las distintas dimensiones que componen el grupo de trabajadores informales. En efecto, el ingreso real de los patrones y asalariados de microempresas superó claramente al ingreso real promedio del sector informal urbano, en tanto que las trabajadoras y trabajadores del servicio doméstico fueron quienes percibieron inexorablemente el menor salario real a lo largo de todo el período abordado en este trabajo.



Por último, la trayectoria de los salarios reales a nivel local mostró un comportamiento mucho más inestable, lo cual puede deberse a cuestiones metodológicas que hacen al tamaño de la muestra o a cambios estacionales en los niveles de actividad económica durante los meses de temporada. A pesar de esto, a lo largo de los años abordados en la presente investigación se replicó el patrón identificado a nivel nacional, según el cual el salario real de los trabajadores precarizados se encuentra por debajo a los ingresos de los trabajadores informales y, por supuesto, al salario real promedio.

Referencias bibliográficas

- Actis Di Pasquale, E., & Gallo, M. E. (2020). “Informe Sociolaboral del Partido de General Pueyrredón”, N° 28. Grupo Estudios del Trabajo. Centro de Investigaciones Económicas y Sociales. UNMdP, Mar del Plata.
- Actis Di Pasquale, E; Gallo, M.E. (2023). “Informe Sociolaboral del Partido de General Pueyrredon”, N° 40, Marzo de 2023, Grupo de Estudios del Trabajo, Fac. de Cs. Económicas y Soc, UNMdP, Mar del Plata.
- Altimir, O., & Beccaria, L. (1999). “El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina”. Serie de reformas económicas N° 28. Comisión Económica para América Latina. Organización de Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Arceo, E. (2011). *El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial*. 1ra ed. Cara o Ceca. Buenos Aires.
- Barrera, M., & Manzanelli, P. (2018). “Deuda externa y corrida cambiaria. Un análisis del gobierno de Cambiemos en perspectiva histórica”. Cuadernos de Economía Crítica (9), pp. 17-44.
- Basualdo, E. (2006). *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Siglo XXI/FLACSO, 1ra ed., Buenos Aires.
- Basualdo, E., Manzanelli, P., Castells, M., & Barrera, M. (2019). “Informe de coyuntura N° 32”. Documento de trabajo N° 14. Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (CIFRA). CTA. 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, CEPESIU, Quito. Citado en Pérez Sáinz (1991).
- Castel, R. (1995). *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Paidós Ibérica. Buenos Aires.
- de Soto, H. (1987). *El otro sendero; la revolución informal*, 3ra ed. Editorial Sudamericana. Buenos Aires.
- Esping Andersen, G. (1993). *Los tres mundos del Estado de Bienestar*. Edicions Alfons El Magánim. Institució Valenciana d'Estudis i Investigació. Valencia.
- Fernández Liria, C. (2015). *Gramsci y Althusser. El marxismo hoy. La herencia de Gramsci y Althusser*. Ed. Bonallettera Alcompas.
- Ferrer, A. (2008). *El capitalismo argentino*. 2da ed. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires.



- Gallo, M. (2013). “Determinación de los salarios y modelos de acumulación en Argentina: los condicionantes en la determinación de la dinámica salarial durante el régimen de convertibilidad”. Tesis de Maestría. Maestría en Economía Política. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).
- Gallo, M; Ibarra, F. (2019). “Heterogeneidad salarial en Argentina en el marco de la recomposición del mercado de trabajo: un análisis del período 2003-2015”. 14vo Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET. Buenos Aires.
- Giosa Zuazua, N. (2000). “Dinámica de acumulación y mercado de trabajo: las grandes empresas, el desempleo y la informalidad laboral en la Argentina de los años 90.” En: *Época*. Revista Argentina de Economía Política, N° 2, noviembre de 2000. Buenos Aires.
- Hart, K. (1973). "Informal income opportunities and urban employment in Ghana", *The Journal Modern African Studies* 1. Citado por Raczynski (1977).
- Hobsbawm, E. (1998). *Historia del siglo XX*. 1ra ed. Crítica, Grijalbo Mondadori. Buenos Aires.
- Isuani, A. (2009). “El Estado de Bienestar argentino. Un rígido bien durable”. En: *Politikós: estudios políticos e internacionales*, N° 12. Universidad Católica de Santa Fe. Facultad de Derecho y Ciencia Política.
- Keynes, J. M. (1936/1974). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Fondo de Cultura Económica. 2da ed. 8va reimp. México.
- Labrunée, E; Gallo, M. 2005. “Informalidad, precariedad y trabajo en negro: distinción conceptual y aproximación empírica”. En: *Revista Realidad Económica* N° 210, IADE. Buenos Aires.
- Lanari, M.E. (2015). “Argentina: las implicaciones de las políticas públicas y la regulación laboral sobre el trabajo 2008-2013”. En: *Revista Cuadernos del CENDES* N° 89, Mayo-Agosto 2015.
- Marshall, T. (1949/1997). “Ciudadanía y clase social”. En: *REIS: Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, N° 79. Centro de Investigaciones Sociológicas. Madrid.
- Martínez Soria, J. (2008). “Empleo informal y segmentación del mercado de trabajo urbano en México.” Tesis doctoral. Universitat Autònoma de Barcelona.
- Marx, K. (1867/ 2004). *El Capital. Crítica de la economía política*. Tomo I. 1ra ed. 1ra reimp. Siglo XXI Editores, Argentina.
- Neffa, J.C.; Panigo, D.; López, E. (2010). “Contribuciones al estudio del trabajo y el empleo desde la teoría de la regulación: un marco teórico para estudiar los modos de desarrollo y su impacto sobre el empleo”. En: *Empleo, desempleo & políticas de empleo*, N° 4, cuarto trimestre de 2010, CEIL-PIETTE, CONICET, Buenos Aires.
- Nun, J. (1971). “Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal”. En: *Revista Latinoamericana de Sociología*, Vol. 5, N° 2. Instituto Torcuato Di Tella. Buenos Aires
- Nun, J. (1999). "El futuro del empleo y la tesis de la masa marginal". En: *Desarrollo Económico*, Vol. 38, N° 152. IDES. Buenos Aires.
- Palma, D. (1987). "La informalidad, lo popular y el cambio social". DESCO. Centro de Estudios y Programación del Desarrollo. Lima.
- Pérez Sáinz, J. (1991). *Informalidad urbana en América Latina. Enfoques, problemáticas e interrogantes*. FLACSO. Ed. Nueva Sociedad. Guatemala.



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO
NUEVOS Y VIEJOS DESAFÍOS PARA LOS TRABAJADORES EN AMÉRICA LATINA.
Escenario regional, reformas laborales y conflictos

Buenos Aires, 2 al 4 de agosto de 2023

- Raczynski, D. (1977). "El sector informal urbano: controversias e interrogantes". Investigaciones sobre el empleo N° 3. PREALC. OIT.
- Rapoport, M. (2008). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)*. 2da ed. Emecé Editores. Buenos Aires.
- Santarcángelo, J.; Schteingart, D.; Porta, F. (2017). "Cadenas Globales de Valor: una mirada crítica a una nueva forma de pensar el desarrollo". En: Cuadernos de Economía Crítica, v. 4, N° 7, Sociedad de Economía Crítica.
- Tokman, V. (1987). "El sector informal hoy: el imperativo de actuar". Documento de Trabajo N° 314. PREALC. OIT.
- Tokman, V. (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.