

LOS TRABAJADORES INFORMALES ANÁLISIS DE LA ENCUESTA SIEMPRO

**Luis Beccaria
Elsa Cimillo
Alvaro Orsatti**

SIEMPRO, 2001

Los trabajadores informales

Resumen ejecutivo

- La EDS estima que en el conjunto de localidades de 5000 y más habitantes el empleo informal equivale al 40% de la ocupación total y al 53% del empleo privado (con exclusión de los trabajadores domésticos). Si se considera la distribución de cada categoría ocupacional entre el componente formal e informal, se observa que el peso de éste último es muy importante entre los cuenta propia (92%) y entre los empleadores (70%). En contraste, los asalariados de microempresas son sólo el 30% del total de trabajadores en relación de dependencia.

- La estructura ocupacional de los diferentes quintiles de la distribución del ingreso per capita familiar, confirma la hipótesis de una vinculación directa entre informalidad y bajos ingresos familiares relativos: los trabajadores del estrato informal representan el 50% de los perceptores de ingresos laborales en el primer quintil (el más bajo), y sólo el 30% del quinto (el más alto).
- La distribución del empleo informal entre los distintos estratos de ingresos, muestra que, con excepción del último quintil (el más alto) la distribución es bastante equitativa: sólo el 23% de la informalidad corresponde al primer quintil, y alcanza al 45% si se agrega el segundo quintil. La distribución del empleo formal está algo más sesgada hacia los quintiles más altos: el 49% del estrato formal se encuentra en los dos quintiles más altos.
- Existe una importante heterogeneidad de ingresos familiares dentro del conjunto de trabajadores informales, aunque éstos predominan relativamente más en los hogares de ingresos más bajos. Esta situación se origina en la heterogeneidad propia de la informalidad, en la diferente composición demográfica de los hogares y en las características de las ocupaciones de los otros miembros del hogar.
- Algunas subcategorías informales (cuenta propia, asalariados de microempresas y ayuda familiar) se concentran en los tramos bajos de la distribución del ingreso. El agrupamiento de los microempresarios en los quintiles más altos, tiende a confirmar una diferenciación intra-informal entre unidades familiares y microempresas, siendo que éstas últimas (o mejor dicho una fracción de su universo) tienen mayor productividad.
- La gran mayoría de los trabajadores informales son varones, pero los tres principales componentes del estrato informal se diferencian en otros atributos sociodemográficos. Entre los cuenta propia tienden a predominar los trabajadores de mayor edad y de menor nivel educativo, con una mayor pre-

sencia relativa de los jefes de hogar; los microempresarios tiene mayor edad y nivel educativo, y casi siempre son varones y jefes de hogar; los asalariados de microempresa, tienden a tener menor edad y bajo nivel educativo, y mayor presencia de trabajadores secundarios.

- El perfil de los puestos de trabajo informales muestra que entre los cuenta propia predominan niveles de calificación media, una considerable antigüedad (mayor a diez años) y jornadas laborales muy largas o muy cortas. Entre los microempresarios se observa un nivel más alto de calificación (técnica o profesional), una elevada antigüedad, y un marcado predominio de jornadas laborales extensas. Entre los asalariados de microempresas prevalecen más los bajos niveles de calificación, la baja antigüedad en el empleo, y las jornadas laborales prolongadas.
- La remuneración de los trabajadores informales es, en promedio, un 25% inferior al salario formal. También hay una fuerte heterogeneidad de ingresos al interior de la informalidad: el ingreso medio de los microempresarios duplica al salario formal, mientras que el salario informal y la remuneración de los cuenta propia están un 40% y un 30%, respectivamente, por debajo de aquél.
- La cobertura de salud -con prescindencia del origen de la oferta de la misma- es mayor entre los microempresarios que entre los cuenta propia y los asalariados. La cobertura de estos últimos es muy inferior a la de los asalariados formales.
- Se observa una segmentación intra-trabajo asalariado. Los asalariados informales tienen, respecto a los formales, un menor acceso a los beneficios sociales vinculados al trabajo; una tasa de sindicalización menor; una mayor preeminencia de formas contractuales temporarias y ocasionales; una mayor frecuencia de formas de pago atípicas.

- El peso relativo de la informalidad en el conjunto de fuerza laboral revela que en ella se congrega un porcentaje más alto de menores de 20 años y de mayores de 50 a 64 años; que absorbe el 46% del total de la fuerza de trabajo masculina pero sólo el 31% de la femenina; que reúne a una mayor proporción de trabajadores primarios; que es el destino laboral predominante de la fuerza de trabajo menos escolarizada.
- Desde las características del puesto de trabajo ofertado se observa que la informalidad, y adicionalmente el servicio doméstico, son los mayores demandantes de personal no calificado en el mercado de trabajo urbano. El sector informal congrega una alta proporción de trabajadores con muy baja y muy alta antigüedad; reúne una significativa proporción de trabajadores con jornadas de larga y de corta duración; tiene menos frecuentemente trabajadores con doble empleo; y aglutina una alta proporción de trabajadores que tienen una alta insatisfacción con sus ingresos laborales (el 40% desea trabajar más horas, y el 52% busca un nuevo empleo).

Indice

PRIMERA PARTE. DEFINICIONES Y METODOLOGÍAS

- 1. DEFINICION DE INFORMALIDAD**
- 2. CRITERIOS DE MEDICION**

SEGUNDA PARTE. DINAMICA DEL EMPLEO INFORMAL

TERCERA PARTE. SITUACION DEL TRABAJO INFORMAL RELATIVA AL RESTO DE LA OCUPACIÓN

- 3. 1. TAMAÑO Y COMPOSICION DEL ESTRATO INFORMAL**
- 3. 2. COMPARACION CON EL ESTRATO FORMAL Y OTRAS OCUPACIONES**
- 3. 3. PESO RELATIVO DEL TRABAJO INFORMAL EN LA ESTRUCTURA DE
INGRESOS FAMILIARES.**
- 3. 4. DIFERENCIAS ENTRE OCUPACIONES INFORMALES**

CUARTA PARTE. PERFIL DE LOS TRABAJADORES INFORMALES SEGÚN CARACTERISTICAS SOCIODEMOGRAFICAS Y OCUPACIONALES

- 4. 1. CARACTERISTICAS SOCIODEMOGRAFICAS**
- 4. 2. CARACTERISTICAS OCUPACIONALES**
- 4. 3. INGRESOS LABORALES**
- 4. 4. ACTITUDES DE CAMBIO**
- 4. 5. COBERTURA DE SALUD**
- 4. 6. CARACTERISTICAS PRODUCTIVAS DE LOS CUENTA PROPIA**
- 4. 7. CONDICIONES LABORALES ESPECIFICAS DE LOS ASALARIADOS IN-
FORMALES**
- 4. 8. EL SECTOR INFORMAL COMO DEMANDANTE DE EMPLEO: SEGMENTACION LABORAL.**

CONCLUSIONES.

Anexo Estadístico

PRIMERA PARTE: DEFINICIONES Y METODOLOGÍAS

1.1. DEFINICION DE INFORMALIDAD

El concepto de informalidad productiva y laboral fue desarrollado en la OIT en los inicios de los años setenta y, aunque posteriormente se le dieron otros significados al término, aquella definición sigue siendo la más difundida. OIT considera que la informalidad es una forma de producir típicamente en pequeña escala (tanto en el medio urbano como en el rural), con una organización rudimentaria, dado el escaso monto de capital y el tipo de tecnología mano de obra intensiva empleada. Ello influye en su forma de utilización de mano de obra en relación de dependencia, que generalmente implica relaciones de trabajo desprotegidas. Las unidades económicas informales tienen los rasgos característicos de empresas de hogares: el activo fijo y otros valores no pertenecen a la empresa sino a sus propietarios; las unidades como tales no pueden efectuar transacciones o celebrar contratos con otras unidades, ni contraer obligaciones en su propio nombre; los propietarios tienen que reunir los fondos necesarios por su cuenta y riesgo y responder personalmente, de manera ilimitada, de todas las deudas u obligaciones que hayan contraído en el proceso de producción; en muchos casos es imposible distinguir claramente entre la parte de los gastos asignable a las actividades de producción de la empresa y la que corresponde a los gastos normales del hogar; ciertos bienes de capital (edificios, vehículos) pueden utilizarse indistintamente para fines comerciales y para uso familiar; las relaciones de empleo se basan sobre todo en el parentesco y en lazos personales y sociales; si implican relaciones de dependencia entre empleadores y asalariados, frecuentemente no se basan en contratos laborales. Estos rasgos suelen sintetizarse en la idea de que se trata de unidades en las cuales no existe una separación entre capital y trabajo.

El sector informal queda definido con independencia de la índole del lugar de trabajo donde se lleva a cabo la actividad, de su duración (indefinida, estacional u ocasional), y del hecho de que se trate de la actividad principal o de una actividad secundaria del propietario de la empresa.

El componente principal del sector informal es el conjunto de las empresas de personas que trabajan por cuenta propia, las cuales pueden emplear trabajadores familiares auxiliares de manera ocasional. El componente adicional es el grupo de empresas de empleadores informales, que contratan asalariados de manera continua.

Dadas las características mencionadas, el sector informal se identifica en general con una escasa capacidad de acumulación y baja productividad. Como consecuencia, también se relaciona con los bajos ingresos personales obtenidos por sus titulares y dependientes. Muy posiblemente, esta situación determina, asimismo, el nivel de ingresos familiares.

Las actividades del sector informal son diferentes a las de las actividades ocultas o de la economía subterránea, ya que no se realizan con la intención deliberada de eludir el pago de impuestos o de contribuciones a la seguridad social, o de infringir la legislación laboral y otras disposiciones legales o administrativas.

1.2.CRITERIOS DE MEDICION

En el marco de la definición anterior, este informe presenta una descripción cuantitativa de la informalidad laboral en Argentina, en base a los resultados de la Encuesta sobre Desarrollo Social (EDS). Se utiliza la metodología tradicional propuesta por OIT, a sabiendas de que la estimación obtenida debe ser considerada “de máxima”, ya que no toma en cuenta algunas limitaciones claves de la definición antes presentada, de difícil captación en este tipo de encuestas a hoga-

res, que lleva a extender la informalidad dentro de los miembros del colectivo relevado. Este problema debe ser tenido en cuenta a la hora de analizar la heterogeneidad interna de la informalidad.

El criterio adoptado combina tres variables: categoría de ocupación, tamaño de establecimiento y grupo de ocupación. Por esta vía, es posible distinguir los dos grandes componentes mencionados:

- unidades familiares, compuestas por los trabajadores por cuenta propia con calificación no profesional, y los ayuda familiares.
- microempresas, integrado por empleadores en establecimientos con 5 y menos ocupados, y asalariados en igual tipo de establecimientos.

Conceptualmente, los ayuda familiares también podrían integrar microempresas, pero estadísticamente ello es casi irrelevante en el caso de Argentina.

El enfoque utilizado en el documento hace hincapié en que la informalidad es uno de los dos grandes estratos en que puede dividirse el empleo en el sector privado de la economía, excluyendo de éste la particular situación que presenta el empleo remunerado en hogares particulares. Al respecto, SIEMPRO ha optado por considerar al empleo doméstico como un sector diferenciado, asimilable a los trabajadores en relación de dependencia. Finalmente, la estructura del empleo total incluye también a los asalariados del sector público, que agrupa a los trabajadores de los distintos niveles de gobierno y organismos descentralizados.

SEGUNDA PARTE: LA DINAMICA DEL EMPLEO INFORMAL

Durante los últimos veinticinco años Argentina transitó por la etapa final de un régimen de economía semicerrada y el inicio de otro que se sustentó en la liberalización comercial y financiera. Desde mediados de los años setenta y hasta fines de los ochenta, en el largo período de transición entre ambos regímenes, se asis-

tió a una crisis de crecimiento que tuvo como características centrales fuertes caídas de la productividad, inestabilidad económica y elevada inflación. Este escenario fue interpretado frecuentemente como la etapa final del modelo sustitutivo de importaciones que predominaba desde los años treinta. En los años 1990 se realizaron una serie de reformas que modificaron drásticamente el modelo anterior. En los primeros años, y con un escenario mundial favorable, se asistió a un cambio significativo en términos de crecimiento del producto y de la productividad, así como en el logro de la estabilidad de precios. No obstante, los vaivenes del flujo de capitales de inversión reproductiva y especulativa que acompañaron a las recurrentes crisis que tuvieron lugar en el orden mundial -la mejicana de 1994, la asiática de 1997, la rusa de 1998- pusieron en evidencia la vulnerabilidad externa del nuevo modelo de acumulación y su debilidad para garantizar un nuevo sendero de crecimiento estable.

Estas transformaciones se manifestaron de diversas maneras en el mercado de trabajo. A pesar de los recurrentes ciclos económicos de los años ochenta el nivel del empleo mantuvo, con pocas excepciones, una evolución positiva aunque no llegó a absorber el crecimiento de la oferta laboral que comenzó a registrarse en la década. En este contexto se produjo un moderado aumento de la tasa de desempleo abierto, que escaló desde los promedios históricos inferiores al 5% al 8% hacia fines de la ochenta. También hubo una reducción de la asalarización (porcentaje de ocupados en relación de dependencia) del 75 al 69% entre mediados de los setenta y los ochenta, por lo que la mayor absorción laboral provino del autoempleo no asalariado.

En la segunda de las etapas analizadas el empleo tuvo un comportamiento más cíclico; acompañó inicialmente a la fuerte recuperación económica de los primeros años de la década de 1990, pero decreció, aún antes de que terminara la fase expansiva, y continuó descendiendo durante la crisis del “tequila”; posteriormente, el empleo acompañó al ciclo económico, aunque manteniendo una evolución positiva. En el marco de un sostenido crecimiento de la oferta laboral y de un nivel de

empleo insuficiente para incorporar a los nuevos activos, el desempleo, y también el subempleo, crecieron aceleradamente, y se mantuvieron elevados en el resto de la década. En el curso de las dos etapas la proporción de activos desempleados y subempleados pasó del 17% de la población activa al 31% (3.500.000 de personas), con un crecimiento de 1.200.000 de desocupados y de más de 800000 subempleados. Es decir que el 90% del crecimiento de la población económicamente activa (2.200.000 personas) se explica por el incremento de la desocupación y el subempleo visible. Por otro lado, la desocupación, que en el pasado se circunscribía a los puestos de baja calificación y con períodos de corta duración, se extendió a un conjunto más amplio de calificaciones, al tiempo que se prolongó la duración media del tiempo de desempleo. Es decir, que se estaría conformando un núcleo duro del desempleo, que se expresa en el mayor porcentaje de desocupados que llevan más de seis meses de duración del desempleo (de 15% a 25%).

Hacia el final de esta etapa la asalarización se recuperó y sobrepasó el 70% de la ocupación total, acercándose a la situación de la primera mitad de los años setenta. Pero, de forma vinculada, también creció fuertemente el empleo precario – definido por la falta de aportes jubilatorios- que prácticamente duplicó su proporción entre las ocupaciones asalariadas (de 22% a 39%) entre la primera parte de los años setenta y fines de los años noventa. En otros términos, el empleo precario explica más del 80% del crecimiento del empleo asalariado total, convirtiéndose entonces en la regla más que en la excepción.

En este fenómeno confluyeron diversas causas. Desde el impacto del alto nivel de desempleo sobre las condiciones en que la oferta está dispuesta a ocuparse, hasta las reformas al derecho individual del trabajo, que estimularon nuevas formas de contratación por tiempo determinado, algunas de las cuales eximían a los empleadores de toda o parte de las obligaciones previsionales. A esto se suman los planes de empleo público de emergencia que se crearon para paliar los altos índices de desempleo, que también tuvieron estas características, y otras relaciones

laborales autorizadas, como el periodo de prueba y el contrato formación y de aprendizaje, que también fueron utilizadas abusivamente por parte de los empleadores, convirtiéndose estas modalidades de empleo en un factor retroalimentador del empleo precario.

A diferencia de la precariedad, cuyas manifestaciones más claras se presentaron en los ochenta y noventa, la informalidad laboral recorrió un complejo ciclo inverso. A lo largo de los últimos 25 años, y durante el aludido período de transición, se produjo una secuencia de cambios en el tamaño relativo de la informalidad laboral. En la primera apertura de la economía, en la parte final de los setenta, cuando se detiene la fuerte demanda laboral de empleo asalariado público y privado, la participación del empleo informal se incrementó de forma considerable (alrededor de cinco puntos porcentuales) en el empleo total, pasando del 29% al 34% entre la primera y la segunda mitad de los setenta. La evolución del empleo informal, y en particular de su componente cuenta propia, fue un importante factor que contrabalanceo la caída del empleo asalariado.

En esta etapa el crecimiento de la informalidad se encuadró dentro de los parámetros que le asigna el enfoque habitual; es decir que operó como un mecanismo de ajuste en las recesiones y en los períodos de reestructuración económica, en los que se limita la demanda laboral del empleo en relación de dependencia. La literatura sobre la informalidad¹ también argumentaba, por ese entonces, sobre las diferencias estructurales del trabajo independiente en Argentina que lo diferenciaría del caso latinoamericano típico en cuanto a una mayor heterogeneidad interna y niveles de ingresos relativamente altos.

A lo largo de los años ochenta la participación del empleo informal mantuvo un nivel básicamente estable, y sólo con pequeños repuntes esporádicos en 1981 y 1989. En este último año se inicia un nuevo ciclo de aumento del empleo informal,

pero éste fue de menor intensidad y duración: en los tres primeros años de la década de los noventa se incrementa alrededor de tres puntos porcentuales, alcanzando al 39% de la fuerza laboral. Pero en el curso de los siguientes años de la década de 1990, cuando se consolida el nuevo modelo económico, se produjo una reducción sistemática del empleo informal, hasta alcanzar una proporción final similar a la de los años ochenta (34% en 1998).

Durante esta secuencia se produjeron, a su vez, dinámicas diversas al interior de la informalidad que condujeron a importantes cambios entre sus componentes, las unidades familiares y las microempresas, que en sí mismo explican la evolución de la tasa global de informalidad. En los años setenta, como se comentó, las unidades familiares eran mayoritarias (60% del total), y mantuvieron esta proporción hasta 1980. En los años ochenta comenzó, con algunas fluctuaciones, un proceso de crecimiento diferenciado de las microempresas, que se reflejó en una mayor proporción de los microempleadores, con estabilidad en la proporción de los asalariados. En consecuencia, la participación de las unidades familiares descendió hasta un promedio de 56%.

Por su parte, durante el primer quinquenio de los años noventa (entre 1990 y 1994), comenzó a aumentar la importancia de los asalariados informales y a reducirse la de los titulares de microempresas, con un efecto compensado que sólo redujo la proporción anterior en un punto porcentual. Finalmente, en el resto de la década la fuerte caída del empleo informal se verificó con una fuerte caída de la proporción de las unidades familiares, combinada con un paralelo crecimiento de las microempresas. El resultado fue que los trabajadores de las unidades familiares dejaron de ser, por primera vez, el componente mayoritario de la informalidad.

Este cambio en la dinámica interna del empleo informal fue un factor que contribuyó a neutralizar la capacidad del sector informal de contrabalancear la caída del empleo en el sector moderno. El mayor predominio del componente de las microempresas, caracterizado por la alta flexibilidad de entrada y salida de sus depen-

dientes, contribuyó, por el contrario, a profundizar el movimiento cíclico del empleo.

TERCERA PARTE: SITUACION DEL TRABAJO INFORMAL RELATIVA AL RESTO DE LA OCUPACIÓN

3. 1. TAMAÑO Y COMPOSICION DEL ESTRATO INFORMAL

La EDS estima que el empleo en el estrato informal equivale al 40% de la ocupación total (cuadro 1). Esta proporción es bastante mayor a la registrada por el INDEC a través de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH): en igual fecha que la EDS, alcanzaba a 35.5% en el Gran Buenos Aires y a 37.7% en el promedio de los aglomerados encuestados (SIEMPRO, 1999). Los universos de ambos operativos no son comparables, pero, de acuerdo al Censo de Población de 1991, en el conjunto de localidades de 5000 y más habitantes la informalidad tenía un peso algo menor que en el GBA. Por lo tanto, la EDS estaría registrando la informalidad con más amplitud, a igualdad de áreas geográficas.

La composición interna del sector informal se reparte aproximadamente por mitades entre las unidades familiares y las microempresas, 56 y 44% respectivamente. Los grupos de ocupación de mayor tamaño son los cuenta propia no profesionales (50%) y los asalariados de las microempresas (37%).

3. 2. COMPARACION CON EL ESTRATO FORMAL Y OTRAS OCUPACIONES

Una cuarta parte del empleo urbano es público o doméstico (17% y 8%, respectivamente), por lo tanto, la ocupación del sector privado equivale al restante 75%. El estrato informal representa, por otro lado, el 53% de este último sector (cuadro 2). Si se considera la distribución de cada categoría ocupacional entre el componente formal e informal, se observa que el peso de éste último es especialmente grande entre los cuenta propia (92%, correspondiendo el resto a los profesionales), los empleadores (el 70% son microempresarios, y el resto empresarios formales). En contraste, los asalariados de microempresas son sólo el 30% del total de trabajadores en relación de dependencia.

3. 3. PESO RELATIVO DEL TRABAJO INFORMAL EN LA ESTRUCTURA DE INGRESOS FAMILIARES.

La comparación de las estructuras ocupacionales de los diferentes quintiles de la distribución del ingreso per capita familiar, permite analizar la hipótesis habitual respecto de una vinculación directa entre informalidad y bajos ingresos familiares relativos, que se deriva de la menor productividad de aquellas unidades económicas.

Este enfoque se confirma parcialmente con los datos del cuadro 3, ya que los trabajadores del estrato informal representan el 50% de los perceptores de ingresos laborales en el primer quintil (el más bajo), y sólo el 30% del quinto (el más alto).

Esta limitada superposición entre informalidad y bajos ingresos es aún más evidente cuando se analiza la distribución del empleo informal entre los distintos estratos de ingresos, es decir la estructura horizontal. Se observa que, con excepción del último quintil (el más alto) la distribución es bastante equitativa: sólo el 23% de la informalidad corresponde al primer quintil, y alcanza al 45% si se agrega el segundo quintil.

En los otros sectores tampoco se observa una particular concentración en tramos específicos de ingresos; si bien la distribución del empleo formal está algo más sesgada hacia los quintiles más altos, sólo el 49% del estrato formal se encuentra en los dos quintiles más altos. Aún en el empleo doméstico sólo el 61% de las personas se ubica en los dos primeros quintiles.

No obstante esta relativa equidistribución del empleo por sectores a lo largo de la escala distributiva, la estructura ocupacional registra diferencias importantes en los extremos de la distribución. Una manera de visualizarla es observando la diferente composición de cada grupo ocupacional en los quintiles extremos. Desde esta perspectiva, se advierte una participación prácticamente asimétrica entre el conjunto del empleo informal y el del formal, primando el primero en el primer quintil (50%) y el segundo en el último (46%). El empleo doméstico tiene una participación muy alta en el quintil más bajo (15%) e insignificante en el más alto (2%), mientras que la proporción de empleados del sector público se duplica en el quintil más alto (23% vs. 11%).

De lo anterior se deduce que existe una importante heterogeneidad de ingresos familiares dentro del conjunto de trabajadores informales, si bien éstos predominan relativamente más en los hogares de ingresos más bajos. También es heterogéneo el marco familiar en el que se inscriben los otros tres sectores ocupacionales considerados.

En el caso de los trabajadores informales esta situación se debe a una combinación de factores. En primer lugar, refleja una heterogeneidad real y propia de la informalidad, aún en el marco de la intención original del concepto de aislar a un subconjunto de trabajadores con un perfil netamente diferenciado del estrato formal.

En segundo lugar, el ingreso familiar depende no sólo del nivel de la remuneración obtenida en el propio trabajo, sino también de las características sociodemográficas del hogar. También depende de la existencia de otras ocupaciones.

Finalmente, no debe olvidarse el problema, ya mencionado, de sobreestimación de la informalidad en estos ejercicios de medición. Ello refuerza la necesidad de proceder a ajustes más refinados que permitan reducir el universo informal o, en todo caso, diferenciar subestratos cuasiformales en su interior.

3. 4. DIFERENCIAS ENTRE OCUPACIONES INFORMALES

La composición de las ocupaciones dentro del estrato informal es un buen punto de partida para ampliar la discusión sobre la heterogeneidad interna del estrato (cuadro 3).

Retomando el análisis anterior, la diferente composición ocupacional del sector informal en los quintiles extremos, ilustra en mayor grado la heterogeneidad del sector. Los cuenta propia, los asalariados de microempresas y los ayuda familiar están fuertemente sobre-representados en el quintil más bajo y, contrariamente, los microempleadores en el quintil más alto. Asimismo, todas las categorías ocupacionales del sector formal están sobre-representadas en el quintil más alto, particularmente los empleadores y los cuenta propia no profesionales.

Es decir, este criterio de clasificación al interior de la informalidad, permite observar, por un lado, una mayor concentración de algunas de las subcategorías consideradas informales en los tramos bajos de la distribución del ingreso y, por otro, focalizar en los factores que dan origen a la mayor heterogeneidad de la informalidad.

La alta concentración de los microempresarios en los quintiles más altos, tiende a confirmar una hipótesis habitual respecto de la diferenciación intra-informal entre

unidades familiares y microempresas, siendo que éstas últimas (o mejor dicho una fracción de su universo) tienen mayor productividad. En este sentido es que suele afirmarse que las microempresas son un paso hacia la formalización.

Como elemento que refuerza este análisis, puede señalarse que incluso la distribución de los asalariados de los distintos sectores es asimétrica a lo largo de la escala distributiva. La proporción de los dependientes de las microempresas sólo es significativamente menor en el quintil más alto, mientras que lo opuesto se registra en los asalariados formales.

En el caso del empleo público, también la distribución es asimétrica entre los tramos de ingresos; en el mismo sentido que la de los asalariados privados formales, pero más sesgada hacia el quintil más alto.

El caso inverso se observa con los empleados domésticos: la participación de los mismos aumenta a medida que se desciende por la escala distributiva, pero no obstante, también están presente en los otros tramos de la distribución. Esto último parece confirmar que, excepto en los casos (minoritarios) de jefa de hogar, son trabajadores típicamente secundarios -cónyuges o hijas- y sus ingresos complementarios a los del jefe obrero. Por lo tanto, parece coherente encontrar, en un análisis individual de la distribución de estos asalariados en los tramos de ingresos de los hogares, una mayor heterogeneidad que en las otras ocupaciones analizadas.

CUARTA PARTE: PERFIL DE LOS TRABAJADORES INFORMALES SEGÚN CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS Y OCUPACIONALES

Un eje frecuente del análisis de la informalidad es el de la segmentación de la oferta laboral que está implícita en su estructura. Es decir, se supone que el estrato informal es el destino predominante de trabajadores que tiene ciertas características personales que difieren de aquellas de quienes encuentran ocupación en el estrato formal y público de la economía.

La diferenciación entre estratos puede plantearse, en una primera aproximación, entre el promedio de la informalidad y el del sector formal, por un lado, y entre los asalariados formales e informales, por el otro, que es el conjunto ocupacional de mayor tamaño.

Pero inmediatamente se requiere distinguir la situación de los no asalariados informales: estos trabajadores son sus propios demandantes, a diferencia de los asalariados de microempresas que, al igual que los asalariados formales, dependen del requerimiento de un empleador. Se ha optado por no analizar el pequeño grupo de ayudas familiares.

4. 1. CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS

Las dimensiones más importantes de tal segmentación son el sexo, la edad y la educación. Adicionalmente, también se considera a la relación de parentesco, que tiende a denotar la condición de trabajador primario o secundario del hogar.

En el análisis que sigue, se comparan las características personales del promedio de los trabajadores informales con las del promedio del sector formal.

En el cuadro 4, se comprueba que, en promedio, los trabajadores informales:

- tienen una edad algo superior, por la menor representación de los tramos 20-29 años y la mayor del tramo 50-64 años. No obstante, se observa en el sector informal una proporción levemente mayor de menores de 20 años.
- en su mayoría son varones (71%) al igual que el sector formal(72%). Es decir, que la mayor participación laboral de la mujer no se canalizó hacia estos sectores, sino que más bien se orientó hacia el empleo público y el servicio doméstico.
- el nivel educativo es claramente menor. La proporción de ocupados con nivel inferior al secundario es muy superior (68% vs. 53%).
- tienen una proporción de jefes de hogar similar a los formales (54% vs. 53%). En ambos sectores predominan, por tanto, los trabajadores primarios. Resulta, en cambio, distinta la distribución de los trabajadores secundarios. Entre los ocupados informales hay relativamente más cónyuges (16% vs. 11%) y menos hijos y otros miembros del hogar. La consideración de causas extraeconómicas suele asociarse con el ingreso de las cónyuges al sector.

Estas características del estrato informal ocultan, sin embargo, fuertes heterogeneidades internas. Es decir, si se consideran sus tres principales componentes (excluyendo el trabajador familiar), se pueden definir perfiles diferenciales entre:

- un cuenta propia de mayor edad y menor nivel educativo, con una mayor presencia relativa de jefes de hogar (63%), y una relativa mayor presencia de cónyuges.
- un microempresario de mayor edad y nivel educativo, casi siempre varones y jefes de hogar.

- un asalariado de microempresa, de menor edad y bajo nivel educativo, con mayor presencia de trabajadores secundarios, particularmente hijos. Al igual que en el caso de los cuenta propia, menos de tres de cada diez trabajadores son mujeres.

Comparativamente a los asalariados formales, los dependientes de las microfirmas son más jóvenes -es el segmento laboral donde es mayor la presencia de menores de 20 años- tienen bajo nivel de instrucción -sólo el 31% tiene 12 años o más de estudios- y registran un mayor predominio de trabajadores secundarios. En cambio, entre los asalariados formales hay una mayor concentración de trabajadores en las edades centrales, el nivel de educación es más elevado (44% tiene 12 o más años de escolaridad) y se equipara, prácticamente, la proporción de trabajadores primarios y secundarios. De lo expuesto se puede inferir que la microfirma constituye, más habitualmente, la puerta de entrada al mercado de trabajo de los jóvenes que no completan el nivel secundario.

4. 2. CARACTERISTICAS OCUPACIONALES

En la definición de informalidad se presume una menor calidad laboral. En este apartado se analizan variables que pueden identificarse tanto con las características del puesto de trabajo (calificación, antigüedad –aunque esta última también depende de un factor de oferta) como de las condiciones laborales (ingresos laborales, duración de la jornada, doble empleo, deseo de trabajar más horas, búsqueda de otro trabajo, lo que remite al análisis del subempleo visible e invisible) (cuadro 5).

Con respecto a los perfiles de los puestos de trabajo, y repitiendo el procedimiento anterior de comparar primero el promedio de la informalidad con el promedio de los trabajadores formales, se observa entre los primeros:

- un mayor componente de puestos no calificados.
- una mayor permanencia en el puesto de trabajo (cinco y más años).
- una duración de la jornada laboral levemente menor.
- una proporción ligeramente menor de doble empleo.

Los perfiles por tipo de informalidad laboral muestran:

- el predominio de niveles de calificación media entre los cuenta propias y una considerable antigüedad (mayor a diez años). La duración de la jornada laboral es muy variada entre estos trabajadores: un tercio trabaja menos de 35 horas semanales y la mitad más de 45 horas, siendo menos frecuente entre estos trabajadores la jornada 'normal'. Esto estaría mostrando, por un lado, la existencia de un subgrupo con baja intensidad de demanda por sus bienes y servicios y, por otro, un subgrupo que, para garantizar el ingreso, está sometido a un esfuerzo laboral más intenso (sobreempleo).

- entre los microempresarios se observa un nivel más alto de calificación (técnica o profesional), una elevada antigüedad, y un marcado predominio de jornadas laborales extensas, dado que el 70% trabaja más de 45 horas semanales.

- entre los asalariados de microempresas prevalecen más los bajos niveles de calificación, la antigüedad es más baja (el 38% tienen menos de un año), las jornadas laborales más extensas (el 50% trabaja más de 45 horas semanales), mientras que el doble empleo es ligeramente mayor.

Estas características son más preeminentes cuando la comparación se establece con los asalariados formales. En el caso de estos últimos, dominan más las calificaciones profesionales y técnicas, la antigüedad laboral es mayor, pero comparten jornadas laborales relativamente similares, y también la proporción de los que tienen doble empleo.

4. 3. INGRESOS LABORALES

Las características diferenciales de los puestos de trabajo, así como los de la oferta laboral, se expresan, por un lado, en fuertes diferenciales de ingreso entre el sector formal y el informal, y por otro, en diferencias al interior de este último.

La remuneración de los trabajadores informales es, en promedio, un 25% inferior al salario formal. Asimismo, se observa una fuerte heterogeneidad de ingresos al interior de la informalidad. Si se mantiene como unidad de referencia al salario formal se observa que el ingreso de los microempresarios lo duplica, mientras que el salario informal y la remuneración de los cuenta propia están un 40% y un 30%, respectivamente, por debajo de aquél.

La brecha es menor en el caso de los ingresos horarios: las diferencias disminuyen, más marcadamente en el caso de los microempresarios (75% superior), y más levemente en el de los cuenta propia (-26%); en cambio se mantienen casi en el mismo orden las diferencias salariales entre ambos segmentos (-40%) (cuadro 6).

4. 4. ACTITUDES DE CAMBIO

Los indicadores sobre actitudes de cambio respecto de la actual ocupación, hacia su sustitución o aumento de la jornada permiten advertir:

- un fenómeno muy extendido de insatisfacción con los ingresos obtenidos del trabajo, tanto entre los trabajadores informales como entre los formales. Entre los primeros se observa que, en promedio, el 58% desea trabajar más horas. Esta

proporción es algo menor entre los microempresarios (44%) y bastante más entre los cuenta propia (62%).

- este fenómeno debiera estar más estrechamente vinculado con situaciones ocupacionales específicas, como en el caso de los cuenta propia, entre quienes abundan los trabajadores con jornadas de duración reducida. Pero en la práctica ello se verifica sólo parcialmente, porque si bien la proporción de los que buscan trabajar más es más alta entre los que trabajan pocas horas, también desean hacerlo los que ya tienen una jornada normal o incluso alta. Por lo tanto, recurriendo a la terminología habitual en análisis de estadísticas laborales, se combina los efectos subempleo “visible” e “invisible”, ambos en la misma dirección de reflejar insuficiencia de ingresos, sea por la baja cantidad de horas trabajadas como por la tasa horaria.

- el mayor subempleo visible relativo se presenta entre los cuenta propia, seguidos por los asalariados de microempresas. Pero entre los trabajadores de las microfirmas - microempresarios y asalariados - son precisamente aquellos con jornada más extensa los que desean aumentar el esfuerzo laboral.

- la insatisfacción con sus actuales ocupaciones es compartida por los asalariados informales y formales: más de la mitad de ambos grupos de trabajadores desea trabajar más. Si bien, el mayor esfuerzo laboral es deseado aún por aquellos con jornadas de trabajo extensas, la proporción es mayor entre aquellos que tienen jornadas de menor duración.

- cuando se toma en cuenta la búsqueda concreta de otro trabajo, las proporciones son muy inferiores, ya que promedia 22% entre los trabajadores informales y baja al 13% entre los formales.

- este indicador de insatisfacción es especialmente importante entre los cuenta propia, ya que la proporción triplica a la de los microempresarios. Además, en

este caso la búsqueda se vincula, más fuertemente que en el indicador previo, a la menor duración de la jornada. Por lo tanto, parece tratarse de situaciones extremas en que se considera de difícil solución el aumento de la actual jornada, por lo que directamente se opta por intentar reemplazar el puesto.

- la búsqueda concreta de un nuevo trabajo también es más activa entre los asalariados informales (19%) con relación a sus pares del sector moderno (13%)

4. 5. COBERTURA DE SALUD

Este es un indicador que considera la cobertura de salud con prescindencia del origen de la oferta de la misma; es decir, incluye tanto al régimen de las obras sociales (sindicales o no sindicales), de afiliación obligatoria en el caso de los asalariados, como las mutuales o prepagas, que son un complemento de carácter voluntario.

Es evidente la mayor cobertura entre los microempresarios que entre los cuenta propia y los asalariados: mientras sólo el 29% de los primeros no tienen cobertura alguna, la proporción es del doble entre los segundos (56%) (cuadro 6). El registro intermedio para los asalariados de microempresas (45%) indica que sus empleadores tienden a no cumplir con las obligaciones contractuales, déficit que sería bastante superior de no existir una relativamente importante participación en regímenes voluntarios (12%). Esta situación contrasta con la de los asalariados formales, quienes están cubiertos en una mayor proporción (64%) con las obras sociales; en este caso el 20% carece de toda cobertura de salud.

4. 6. CARACTERISTICAS PRODUCTIVAS DE LOS CUENTA PROPIA

Ciertos rasgos diferenciales entre los cuenta propia permiten distinguir grados de subordinación/autonomía respecto de las unidades formales (cuadro 7). En particular, la variable origen de la demanda señala que para el 20% de los cuenta propia la demanda proviene de clientes fijos (frecuentemente empresas privadas chicas y medianas, aunque también sector público y empresas grandes), mientras que el resto venden al público en general. En el primer subgrupo se presentan, a su vez, variantes respecto al grado de dependencia de estos trabajadores, tales como su falta de autonomía en la fijación de sus propios horarios (15% de aquel total), si no es propietario de las maquinas que utiliza (26%), y si el cliente le entrega la materia prima (37%).

Asimismo, la variable lugar de trabajo distingue al 40% de los cuenta propia que tienen efectivamente local, frente al restante 60% que trabajan en ámbitos atípicos, como la casa de familia, la vía pública y “otros” no identificadas. Estas últimas se deben relativizar, sin embargo, en función de las peculiaridades de cada actividad.

4. 7. CONDICIONES LABORALES ESPECIFICAS DE LOS ASALARIADOS INFORMALES

A diferencia de los trabajadores informales independientes, los asalariados de microempresas requieren un análisis más claramente referenciado al resto de los dependientes, tanto públicos como privados.

Ello permite argumentar alrededor de una segmentación intra-trabajo asalariado y, simultáneamente, explorar el perfil comparativo con sus empleadores (cuadro 8). Los rasgos más claros de los informales respecto a los formales son:

- una baja proporción (aproximadamente 30%) goza de todos los beneficios sociales vinculados al trabajo, cifra equivalente a menos de la mitad de la registrada entre los asalariados formales. La diferencia de cobertura es aproximadamente del mismo orden en los casos del descuento jubilatorio, las vacaciones pagas, el aguinaldo, las obras sociales y los días pagados por enfermedad.
- una tasa de sindicalización menor (28%).
- una mayor preeminencia de formas contractuales temporarias y ocasionales/changas entre los asalariados de microempresas (26% contra 17% en el resto).
- una también mayor frecuencia de formas de pago atípicas, como pagos por horas trabajadas, por producción y comisiones, que representan 20%, en promedio, contra el 10% entre los asalariados formales).

4. 8. EL SECTOR INFORMAL COMO DEMANDANTE DE EMPLEO: SEGMENTACION LABORAL.

Desde una perspectiva distinta, puede analizarse el peso relativo de la informalidad dentro del conjunto de la fuerza laboral. Desde el lado de la oferta laboral se puede observar que:

- a la informalidad concurren un porcentaje más alto de menores de 20 años y de mayores de 50 a 64 años. Es decir, que la informalidad absorbe más de la mitad de los jóvenes que se inician laboralmente (de 14 a 19 años): un tercio ingresa a las microfirms y el 20% restante a las unidades familiares (cuadro 4b).

- contrariamente, casi la mitad de la fuerza de trabajo que está en la etapa de transición entre la actividad y la pasividad está ocupada en el sector informal. El grueso de esta población desarrolla actividades por cuenta propia
- la informalidad absorbe el 46% del total de la fuerza de trabajo masculina pero sólo el 31% de la femenina, siendo estas proporciones algo menores en el sector formal (41% y 26%, respectivamente). El sector público y el servicio doméstico son los grandes demandantes del empleo femenino.
- adicionalmente, confluyen a la informalidad una mayor proporción de trabajadores primarios, y entre los trabajadores secundarios, también es el caso de los cónyuges. En cambio, los hijos y los otros familiares están ocupados en mayor proporción en el sector formal. Esto indicaría que prima una tendencia a no mantener la tradición del trabajo familiar.
- la informalidad –y también el servicio doméstico- es el destino laboral predominante de la fuerza de trabajo menos escolarizada, e inversamente los trabajadores con mayor nivel educativo se orientan en mayor grado hacia el sector moderno y el sector público.

Desde las características del puesto de trabajo ofertados se observa que:

- la informalidad, y adicionalmente el servicio doméstico, son los mayores demandantes de personal no calificado en el mercado de trabajo urbano. El 42% del empleo no calificado cubre puestos en actividades informales y el 27% son demandados por los hogares. El personal profesional se concentra en el sector formal y en el sector público, mientras que los puestos técnicos se distribuyen casi por igual entre los distintos segmentos del sector privado (formal e informal) y el sector público (cuadro 6b).

- en la informalidad se congrega una alta proporción de trabajadores que tienen muy baja y muy alta antigüedad. Lo que demuestra, en principio, una estrecha convivencia entre ocupaciones de baja y alta estabilidad laboral. En el segmento formal se observa una mayor presencia de trabajadores más recientes, mientras que lo inverso sucede en el sector público.
- también la informalidad reúne una significativa proporción de trabajadores con jornadas de larga y de corta duración. Las jornadas de mayor duración son más frecuentes en el sector privado –formal o informal- y las de menor duración son relativamente más típicas en el servicio doméstico y en el sector público, aunque también son importantes en el sector informal. Por otro lado, la jornada de entre 35 y 45 horas semanales -la denominada jornada 'normal'- es una modalidad más frecuente en el segmento formal.
- en las áreas urbanas el doble empleo es poco frecuente, pero lo es menos aún entre los trabajadores informales. Como es lógico, esta condición está más presente en los sectores donde también predominan relativamente más las jornadas de corta duración, como el sector público o el servicio doméstico. En cambio, los trabajadores informales con jornadas laborales reducidas, no tienen la opción de suplir los bajos ingresos con una doble ocupación, o la misma es menos frecuente.
- la insatisfacción con los ingresos laborales es muy alta en la informalidad. Este sector congrega al 40% de los trabajadores que desean trabajar más horas, pero también al 52% de aquellos que han decidido concretar la búsqueda de un nuevo empleo. Los menores ingresos, y la dificultad de incrementarlos aún prolongando la jornada laboral, ha llevado a que poco menos de la mitad de los que buscan un nuevo trabajo -teniendo actualmente una jornada de larga duración- provengan del sector informal.

CONCLUSIONES

En los últimos 25 años, se produjeron cambios en el tamaño relativo de la informalidad laboral. En la primera apertura de la economía, en la parte final de los setenta, el crecimiento del empleo informal, y en particular de su componente cuenta propia, fue un importante factor que contrabalanceo la caída del empleo asalariado. En los años ochenta la participación del empleo informal mantuvo un nivel básicamente estable. En los tres primeros años de la década de 1990 se inició un nuevo ciclo -de menor intensidad y duración- de aumento del empleo informal, pero en los años siguientes de la década, cuando se consolida el nuevo modelo económico, se produjo una reducción sistemática del empleo informal, hasta alcanzar una proporción final similar a la de los años ochenta.

Durante esta secuencia se produjeron, a su vez, dinámicas diversas al interior de la informalidad que condujeron a importantes cambios entre sus componentes, las unidades familiares y las microempresas. Las unidades familiares que eran mayoritarias en los años setenta, y hasta 1980, perdieron participación en el empleo informal en los años noventa. Este cambio en la dinámica interna del sector informal fue un factor que contribuyó a neutralizar la capacidad de contrabalancear la caída del empleo en el sector moderno.

No obstante, el sector informal continúa representando una porción significativa de la estructura productiva urbana de Argentina. Evaluada en términos ocupacionales, la única dimensión que puede ser considerada a partir de una encuesta de hogares como la EDS, las microempresas y las unidades familiares emplean el 40% de la fuerza de trabajo del conjunto de las localidades de 5.000 habitantes y más.

Cuando se comparan algunas de las características de la informalidad con las correspondientes a las actividades formales, se confirma que aquel constituye un sector compuesto por unidades productivas de baja productividad y, por tanto,

generador de menores ingresos y peores condiciones laborales. En promedio las remuneraciones promedio en el sector informal son inferiores a las que se obtienen en las empresas formales. Pero el hecho de que la distribución en la escala de ingresos de quienes trabajan en las pequeñas unidades no sea muy diferente de la que registra el conjunto de los hogares, indica que el sector informal no es un segmento de empleo que opera meramente como un refugio ante la falta de oportunidades ocupacionales que genera el sector formal.

La caracterización del *promedio* del sector informal y su comparación con el resto de la estructura productiva, no resulta un ejercicio revelador de la marcada heterogeneidad que aquel registra. Esta constituye, sin dudas, uno de sus rasgos más salientes.

En efecto, se aprecian en los grupos componentes del sector informal - los microempresarios, los trabajadores por cuenta propia y los asalariados de las pequeñas unidades- claras diferencias en varios atributos, y en los ingresos que reciben. Las remuneraciones de los dos últimos grupos de trabajadores son sustancialmente menores a la de los microempresarios, y también menores a la los dependientes del sector formal. Ambos grupos de trabajadores tienen, asimismo, una menor cobertura de salud, situación esta última que está asociada, en el caso de la mayoría los asalariados informales, a su marginación de la seguridad social.

La distinción entre los tres grupos componentes del sector informal no agota la heterogeneidad que existe entre las actividades informales, las que también se presentan al interior de cada uno de ellos. En particular, es posible encontrar diferencias entre las unidades familiares que cuentan con ciertos activos - con local y/o que con cierta dotación de capital y/o calificación- y aquellas ocupaciones "refugio" que resultan más asociadas a la imagen típica de la informalidad, como el vendedor ambulante.

El análisis de estas características confirma el cuadro que ofrecen análisis anteriores en cuanto a la presencia de un subconjunto de microestablecimientos (y también de trabajadores por cuenta propia) que han podido mantenerse en el mercado y competir con unidades más estructuradas y, por tanto, generar ingresos adecuados a sus propietarios. La existencia de nichos de mercados donde la escala de producción no resulta un factor muy relevante, el pago de menores remuneraciones a sus dependientes, y/o el no computar entre los costos una serie de elementos tales como el trabajo del microempresario y sus familiares o el (costo de oportunidad) del local, son factores que pueden contribuir a esa situación.

Pero, por otro lado, también se registró durante los años noventa una disminución del peso relativo de los trabajadores por cuenta propia y una caída de sus remuneraciones. El segmento constituido por las unidades familiares menos informales vieron erosionar sus ventajas para competir como consecuencia de los efectos de las reformas estructurales introducidos en la década. Pero fueron las remuneraciones de los trabajadores cuenta propia de menores ingresos -las ocupaciones “refugio” – las más severamente castigadas.

.....

Por último, los dependientes informales se diferencian de los asalariados formales por sus atributos sociodemográficos, por las distintas características de los puestos de trabajo y por las condiciones laborales. En este sentido, hay un conjunto de indicadores que muestran una segmentación intra-trabajo asalariado. Los asalariados informales tienen, respecto a los formales, un menor nivel de escolarización, tienden a tener menos edad, y una mayor presencia de trabajadores secundarios; entre ellos prevalecen más los puestos de bajo nivel de calificación, permanecen menos tiempo en sus empleos, tienen una mayor preeminencia de formas contractuales temporarias y ocasionales y una mayor frecuencia de formas de pago atípicas; la cobertura de la salud es menor, tienen un menor acceso a los beneficios sociales vinculados al trabajo y una menor tasa de sindicalización.