Instituto de Investigaciones Gino Germani

VII Jornadas de Jóvenes Investigadores

6, 7 y 8 de noviembre de 2013

Nombre y Apellido: Alejandro Gómez

Afiliación institucional: Instituto de Investigaciones Económicas FCE-UBA

Correo electrónico: alejand.gomez@yahoo.com.ar

Eje problemático propuesto: Eje 12, Desigualdades y Estructura Social: Producción, reproducción y cambio

Título de la ponencia: Informalidad y precariedad en la Argentina actual.

Informalidad y precariedad en la Argentina actual

Alejandro Gómez

RESUMEN

En un contexto mundial con importantes dificultades para incorporar a un amplio sector de la población a los principales circuitos de producción y por tanto, a los sistemas de protección social, el concepto de economía informal se ha convertido en objeto de notables controversias teóricas. No obstante la existencia de vasta literatura sobre el fenómeno, no se ha llegado a una visión unificada sobre su definición, causas y relevancia. En el caso argentino, comprender la economía informal es importante para entender la desigualdad existente al interior del mercado laboral.

En primer lugar, este trabajo propone exponer el debate en torno al concepto informalidad y analizar los diferentes criterios de medición propuestos. En segundo lugar, se realizará un trabajo empírico de cuantificación a través de las bases de la EPH. El período de análisis abarcará los años entre 1995 y 2013 para el caso argentino. Por último, se realizará una reconsideración conceptual de la informalidad y se analizará su relación con los cambios en el patrón de acumulación del período estudiado: última etapa de la convertibilidad y post-convertibilidad.

Introducción

Es preciso, en primer lugar, clarificar cuál es el significado que le atribuimos al mercado laboral. Cuando nos referimos a este mercado, estamos hablando de las características históricamente determinadas en que se vende la fuerza de trabajo. Es decir, lo que se llama mercado de trabajo[1] es la expresión de la puja entre compradores de fuerza de trabajo y vendedores de la misma. Entonces, el ámbito de intercambio que estudiaremos representa la lucha de la clase trabajadora por la venta de la fuerza de trabajo a su valor[2]. Así, en las décadas del 50 y del 60, las necesidades de la acumulación de capital llevaron a la creación de un obrero indiferenciado y abaratado mediante la producción estatal de servicios que forman parte del valor de la fuerza de trabajo. El Estado, como representante del capital social, toma en sus manos la mayor parte de la producción de fuerza de trabajo, generando una reducción del valor de la misma al vender dichos servicios al precio de costo, sin incluir la ganancia correspondiente a la producción privada de los mismos.

A mediados de los años 70's, con la introducción de diferentes procesos de automatización y de robotización, se verifica una fragmentación de la fuerza de trabajo. Es decir, a partir del desarrollo de las fuerzas productivas se presenta la necesidad de trabajadores diferenciados, que tengan a cargo el avance de la técnica y que puedan realizar un trabajo cada vez más complejo. A su vez, las nuevas condiciones de producción, gracias al avance tecnológico, implican una mayor capacidad de extracción de plusvalía relativa a cada trabajador individual. Este movimiento se ve acompañado de la expulsión de trabajo vivo reemplazado por trabajo muerto, generando una mayor población obrera sobrante. Por un lado, el sistema productivo demanda fuerza de trabajo para tareas complejas y por el otro, expulsa trabajadores que sólo podrán vender su fuerza de trabajo en condiciones favorables para el capital: sin aportes jubilatorios, sin vacaciones pagas, mediante contratos por tiempo determinado, entre otras modalidades de flexibilización laboral. El nuevo patrón de acumulación se expresa en una diferenciación a interior de la clase obrera. El capital, al no depender de las cualidades

---

[1] Lo que podríamos llamar, más atinadamente, mercado de fuerza de trabajo.

[2] Conservando de esta manera la capacidad para trabajar según el desarrollo de las fuerzas productivas del momento dado. En la relación salarial de los años 50`s y 60`s, el pago de la fuerza de trabajo incluía el valor correspondiente a la reproducción de toda la familia obrera.

físicas e intelectuales de ciertos trabajadores, se libera de reproducir una porción de la clase trabajadora en las condiciones en que se lo hacía anteriormente.

> Ha sonado la hora de que el estado de bienestar deje su lugar a la neoliberal privatización de las condiciones en que se produce la fuerza de trabajo. Y este tránsito toma necesariamente forma concreta en la derrota política de la clase obrera a manos de la burguesía (Iñigo Carrera, 2007: p. 117).

Esta nueva determinación de la acumulación se expresa políticamente en el Estado neoliberal, que instala un nuevo marco regulatorio[3]. De esta manera, se da legalidad a la reducción de los costos laborales mediante el recorte de derechos logrados anteriormente por la clase trabajadora.

A partir del reconocimiento de este fenómeno iniciado en la década de 1970, diferentes escuelas buscan cuantificar estos movimientos al interior de la clase trabajadora. Surgen de esta manera indicadores que intentan captar las heterogeneidades existentes entre los trabajadores: por un lado, aparecen los indicadores de polarización de la fuerza de trabajo y por el otro, aquellos relacionados con la informalidad y la precariedad. El presente trabajo intenta clarificar los distintos conceptos de informalidad y mostrar la evolución de la precariedad laboral en el caso de la Argentina, a través de un primer esbozo de indicador de relaciones laborales precarias.

En la sección I se exponen los diferentes conceptos desarrollados por los autores especializados en el tema de estudio. En la sección II se realiza una cuantificación de cada uno de los indicadores propuestos. En la sección III se presentan las conclusiones del trabajo, relacionando la evolución de los indicadores con el patrón de acumulación imperante.

I) Enfoques sobre los conceptos de informalidad y precariedad

I.a) Sobre el mercado laboral

La escuela neoclásica afirma que existe un mercado laboral que se vacía de la misma forma que lo hacen los demás mercados. La concurrencia de compradores y

[3] En el caso argentino, esto se verifica principalmente a partir de la Ley Nacional de Empleo de 1991 (nº 24013), que institucionaliza la precarización laboral.

vendedores de trabajo, en competencia perfecta, genera un salario y un nivel de empleo de equilibrio que son determinados por la productividad del trabajo. Hasta aquí, la posibilidad de heterogeneidades en el mercado de trabajo estaba negada. Para introducir elementos de diferenciación en la población asalariada, este enfoque fue ampliado por la teoría del Capital Humano. Según esta teoría las diferencias entre grupos de trabajadores son explicadas por las características individuales de los mismos, que en última instancia se remiten a las decisiones de inversión educativa que toman los agentes racionales (Morduchowicz, 2003).

Como críticas a la concepción ortodoxa del mercado de trabajo, surgen diferentes enfoques que buscan adecuarse más al funcionamiento del mundo real: la mercancía que se comercializa en el mercado en cuestión posee ciertas características que la distingue de las demás. La teoría de los Mercados Internos de trabajo explica que éstos, al regirse por un conjunto de reglas y procedimientos administrativos, están protegidos de las presiones competitivas del mercado de trabajo externo (Doeringer y Piore, 1971). De esta forma, existen mercados regulados por reglas diferenciales. Esta conceptualización se ha llevado a un extremo con el surgimiento de la Teoría del Mercado Dual de trabajo (MacConnel y Brou, 1997). Desde esta visión, existe una franja de los trabajadores que no logra insertarse en el sector moderno de la economía y solo pueden ofrecer su fuerza de trabajo en los mercados secundarios, en condiciones de empleo desfavorables.

Las corrientes heterodoxas, siguiendo esta interpretación del mercado en cuestión, explican la desigualdad en las condiciones laborales a partir de la heterogeneidad de la estructura productiva de la economía. En el caso de América Latina, las tesis estructuralistas retomaron el concepto de segmentación para explicar la presencia conjunta de: un sector moderno con acumulación normal de capital y uno atrasado y tradicional con dificultades de acumulación (Prebisch, 1962).

I.b) Informalidad laboral

El concepto de economía informal está íntimamente ligado al enfoque de la heterogeneidad estructural y la segmentación del mercado de trabajo. El primero en utilizar el término informalidad fue Keith Hart (1973), que postuló un modelo dual en cuanto a las posibilidades de ingresos de los trabajadores urbanos para las economías subdesarrolladas, especialmente las africanas. En esos casos, los empleados asalariados tenían mayores posibilidades de obtener ingresos altos que los autoempleados, considerados informales.

A partir de esta primera conceptualización surgen tres principales enfoques sobre el tema. En primer lugar, se asoció este fenómeno a una situación de pobreza. Así, la informalidad estaba ligada a una determinada forma que tomaba el empleo urbano: con bajos requerimientos de capital, empresas familiares, producción trabajo intensiva y a pequeña escala y la presencia de mercados desregulados (Peattie, 1980). Las primeras publicaciones del PREALC-OIT sobre el tema adhieren a este enfoque y proponen considerar al sector informal como subempleo. El surgimiento de este sector es consecuencia de la incapacidad de absorción de ciertos grupos de trabajadores por parte del aparato productivo moderno, característica normal de los países atrasados.

El contexto histórico estructural de América Latina y el tipo de mercado propio de la región facilita la aparición de actividades informales, siendo la evolución de este sector la forma en la cual se absorben las fluctuaciones económicas (Tokman, 2000). Diferentes investigaciones retoman las definiciones originales de la OIT: la economía informal como las empresas con acumulación de capital deficiente. Con algunas modificaciones y aportes de otros enfoques, analizan la evolución del sector informal de América Latina (Tokman, 2000) y de Argentina (Monza, 2000; Beccaria, Carpio y Orsatti, 2000). El principal criterio de medición que se deriva de esta interpretación identifica a la unidad de producción como unidad de análisis. En consecuencia, el Sector Informal Urbano se define como la cantidad de trabajadores empleados en microempresas (de menos de cinco o diez empleados dependiendo del criterio nacional).

Un segundo enfoque es el propuesto por De Soto (1986). Este autor, entiende a la informalidad como el resultado de la excesiva intervención estatal, que impide el desarrollo de la dinámica empresarial. La participación del Estado en la economía, según De Soto, genera una red de favoritismos que sólo permite a un determinado grupo social entrar en el circuito formal-legal. Entonces, el crecimiento de la economía informal se explica por la necesidad de superar la opresión de las regulaciones estatales y de la elite que tiene el privilegio de participar en la economía formal.

Por último, aparece un tercer enfoque que identifica al sector informal como “todas las actividades redituables que no están reguladas por el Estado en entornos sociales en los que sí están reguladas actividades similares” (Castells y Portes, 1989: p.12). Los autores toman el enfoque de la nueva economía institucional de Feige para realizar una taxonomía de las actividades productivas. De esta manera, lo que se define genéricamente como *economía subterránea* posee cuatro subformas: economía ilegal, economía no declarada, economía registrada y economía informal. Si bien existe

bastante superposición entre las formas definidas, la distinción entre las actividades informales e ilegales permite identificar cuál es nuestro universo de estudio.

Cuadro 01

Taxonomía de actividades

Producción y distribución	**Producto final**	**Tipo de economía**
Lícitas	Lícitas	Formal
Ilícitas	Lícitas	Informal
Ilícitas	Ilícitas	Delictiva

Fuente: Portes, A. y Haller, W. (2004)

Como se puede apreciar en el cuadro 01, el producto final no es lo que diferencia a la economía informal de la formal, la distinción entre las mismas se debe a la forma en la cual se desarrollan los procesos de producción y distribución. La informalidad, desde la perspectiva de estos autores, es una forma de vinculación entre el capital y el trabajo, que es resultado de la reestructuración del sistema capitalista de las últimas décadas. El fenómeno estudiado, entonces, ocurre tanto en los países atrasados como en los desarrollados.

Tanto el segundo como el tercer enfoque apuntan a captar, mediante sus criterios de medición, las acciones económicas que pasen por alto la protección y reglas administrativas correspondientes a la regulación estatal. Aún con esta coincidencia, las conclusiones que efectúan a partir de sus mediciones presentan notables diferencias. Mientras la interpretación de De Soto atribuye la existencia de la informalidad a la excesiva intervención estatal (desde una mirada neoclásica), Portes[4] explica el fenómeno como el corolario de la nueva división internacional del trabajo (desde una perspectiva más heterodoxa).

I.c) Precariedad laboral

[4] En un primer artículo en coautoría con Castells, luego en conjunto con Haller.

Luego de estos tres enfoques fundadores, aparecen diferentes investigaciones que buscan profundizar sobre cuál es el objeto de estudio y cuál es el fenómeno relevante para el análisis. Una de estas investigaciones argumenta:

> La valoración de la informalidad no implica (…) limitarse al tratamiento del campo tradicionalmente denominado sector informal, sino que (…) recuperando la perspectiva de la precariedad laboral, [se debe] ampliar la frontera conceptual, para rescatar todas las modalidades de inserción informal (Pok y Lorenzetti, 2007: p.9).

En coincidencia, otros autores explican el fenómeno principal de la dinámica actual del mercado de trabajo es la precariedad laboral, englobando a la informalidad como uno de sus componentes (Santarcángelo y Schorr, 2000; Lindemboim, 2000). La misma OIT ha ido variando su conceptualización, incorporando dimensiones asociadas a las condiciones de empleo atípico, con la utilización del concepto trabajo decente (OIT, 2002). Este tipo de empleo se define como aquel que es productivo y se desarrolla en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad. Además, para ser considerado como trabajo decente la actividad debe tener una remuneración adecuada y protección social.

Desde la teoría de la regulación se ubica en los años 70`s una modificación en las formas institucionales que implica el abandono de la relación salarial fordista. El agotamiento del modelo por la caída de la tasa de ganancia, con la presencia de sindicatos fuertes que restringían la autoridad patronal para intensificar el trabajo, significó la necesidad de políticas de reestructuración productiva y ajuste estructural (Neffa, 2012). La precariedad laboral es definida por esta corriente como el opuesto del empleo típico fordista.

A partir de la incorporación del enfoque de la precarización laboral se busca captar nuevas formas de inserción laboral inestable o con carencia de protección plena. Así, los criterios de medición apuntan principalmente a las condiciones de contratación del trabajador individual y a las estrategias de reproducción de la unidad doméstica. Esta perspectiva logra identificar a los trabajadores que se están reproduciendo de forma degradada; es decir, sin ciertos derechos que anteriormente formaban parte del valor de su fuerza de trabajo.

I.d) Enfoque adoptado

Si consideramos que el fragmento superior de la clase trabajadora, logra vender su fuerza de trabajo al valor correspondiente al momento histórico determinado, el otro fragmento vende su fuerza de trabajo por debajo de su valor. Entonces, según nuestra concepción la precariedad laboral es una de las formas en que se expresa la diferenciación al interior de la clase trabajadora. El concepto estudiado no es más que la descripción de la inserción laboral del fragmento de los trabajadores, que al vender su fuerza de trabajo por debajo del valor histórico, no presenta las aptitudes laborales para realizar el nuevo tipo de trabajo complejo. Esta parte de los obreros solo puede vender su fuerza de trabajo a partir de la reducción de los costos laborales inherentes a la relación laboral típica. Su fuerza de trabajo se reproduce de forma degradada, perdiendo atributos productivos y dificultando su venta. En consecuencia, se genera una creciente exclusión de este tipo de ocupados de los circuitos productivos que garantizan estabilidad laboral.

II) Evolución de los indicadores

A partir de los enfoques explicados anteriormente, en esta sección se mostrará la evolución de los criterios de medición elegidos, tomando como fuente de información la Encuesta Permanente de Hogares. Los gráficos se presentan fragmentados en el año 2003, dado el cambio en la metodología de relevamiento de datos de la encuesta[5]. A su vez, es necesario remarcar que el INDEC, luego de su intervención en el primer trimestre del 2007, no ha publicado la base de microdatos del tercer trimestre del mismo año. Por lo tanto, la serie debería presentar un segundo corte en los datos, pero por razones de claridad en la presentación de los datos hemos omitido ese detalle.

II.a) Evolución de los ocupados en empresas pequeñas

Desde la perspectiva de los primeros artículos sobre informalidad, el fenómeno generalmente se capta identificando a los empleados en lo que se llama empresas pequeñas (o microempresas). Una de las principales justificaciones de este tipo de mediciones es localizar a las unidades productivas que se utilizan como refugio ante la

[5] En el año 2003 la Encuesta Permanente de Hogares cambió su metodología y por tanto, las preguntas y variables que se relevan. Así, se cambió la encuesta puntual con dos relevamientos anuales en mayo y octubre, por la continua que se realiza trimestralmente.

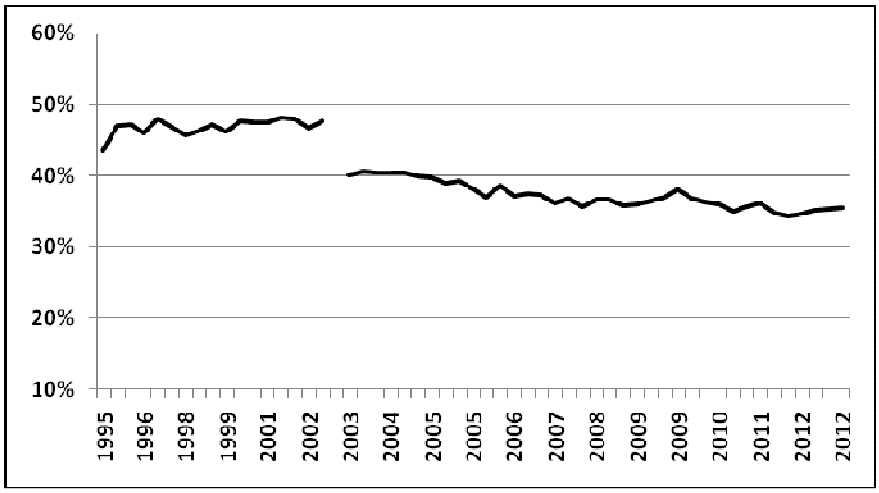
imposibilidad de conseguir un trabajo formal y en relación de dependencia. Por otro lado, la cuantificación de las microempresas como informales supone que estas organizaciones son las más capaces para eludir los controles de las autoridades:

> La premisa es que, en los países avanzados, la mayoría de las actividades definidas como informales se producen en empresas más pequeñas porque son menos visibles, más flexibles y tienen más posibilidades de evitar controles del Estado (Portes y Haller;2004: p. 32).

Así, los ocupados que trabajan en empresas de hasta cinco compañeros incluyéndose a sí mismo, se consideran informales[6]. Este criterio es con frecuencia asociado a la OIT, aunque en reiteradas publicaciones este organismo incorporó otro tipo de enfoques.

Gráfico 01

Evolución del porcentaje de ocupados en empresas pequeñas. Período 1995-2012.



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Permanente de Hogares.

Como se puede observar en el gráfico 01, el porcentaje de ocupados en empresas de hasta cinco empleados, presenta un importante salto que puede atribuirse al cambio de metodología. Sin embargo, si se tiene en cuenta la evolución de serie a partir de la introducción de la EPH continua, se puede observar que pese a la recuperación

[6] Se incluye a los patrones en esta medición. Esto se justifica de dos maneras: por un lado, se los considera autoempleados que buscan refugiarse ante la imposibilidad de entrar en la esfera formal; y por el otro, se identifica a estos establecimientos como empresas familiares con poca acumulación de capital y por tanto informales.

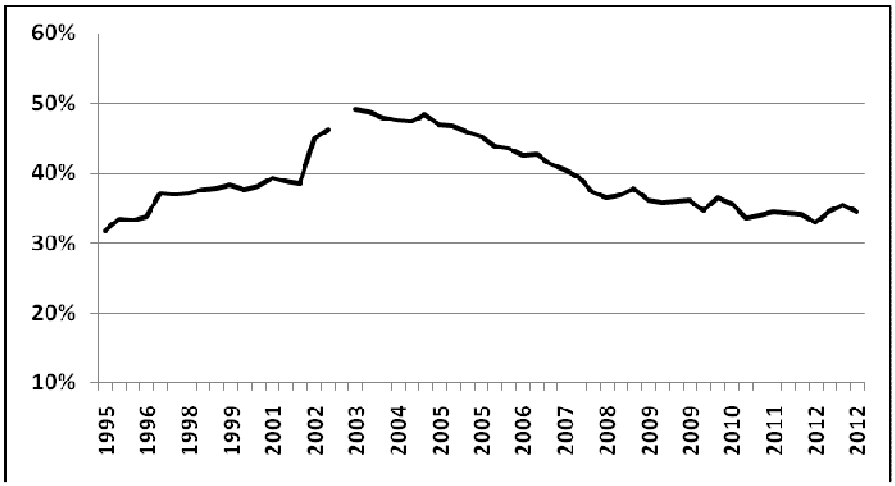
económica de la postconvertibilidad, el indicador se estabiliza en valores cercanos al 35%.

II.b) Evolución de la no registración de asalariados

Otro tipo de indicadores se caracterizan por tener como unidad de análisis al trabajador asalariado. De esta manera, se considera trabajadores informales a quienes no realizan aportes jubilatorios[7], tomando a esta variable como una aproximación a una situación de desprotección en la relación de dependencia. En consecuencia, la informalidad medida mediante la no registración de los asalariados puede entenderse como actividades remuneradas que no están reguladas por el Estado, mientras actividades similares si lo están (realizan aportes jubilatorios). De esta forma, puede identificarse esta medición con los conceptos de Castells y Portes.

Gráfico 02

Evolución del porcentaje asalariados no registrados. Período 1995-2012.



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Permanente de Hogares.

La evolución de este indicador muestra que luego de la crisis del 2001 existe una importante disminución de los asalariados no registrados. Esto se puede explicar, principalmente, por el período de crecimiento económico que tuvo la Argentina a partir del 2003, que en consecuencia implicó un aumento de la cantidad de empleos registrados. En segundo lugar, es necesario remarcar que los cambios normativos que se impulsaron en el sector de servicios domésticos, lograron que creciera el nivel de

[7] Se tiene en cuenta para estas cuantificaciones: por un lado, si le realizan descuentos jubilatorios y por el otro, si aporta por su cuenta a algún sistema jubilatorio.

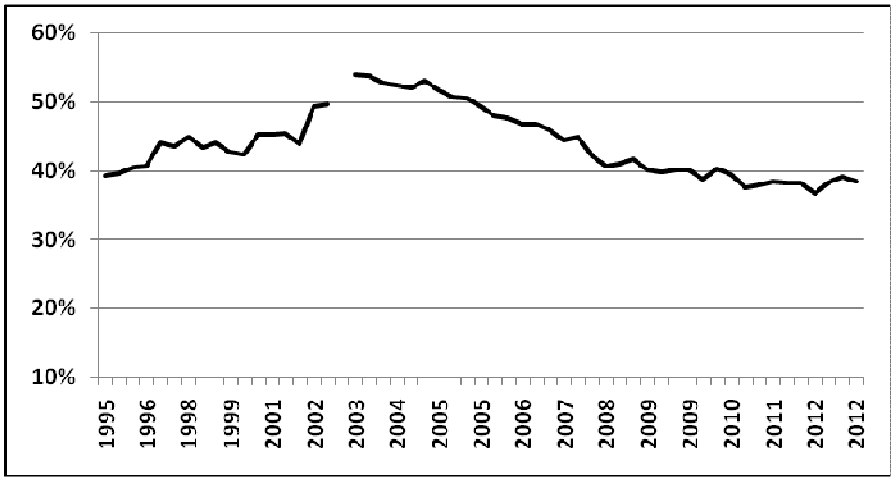
registración del mismo[8]. No obstante, luego de un importante declive de la serie hasta el año 2008, la no registración se estanca en un nivel aproximado al 35% de los asalariados. Esta situación de estancamiento en el descenso de la no registración, coincide con la caída del crecimiento económico iniciado en el período de la postconvetibilidad.

II.c) Evolución del concepto de precariedad adoptado

Por último, ante la incapacidad de estos indicadores de captar nuevas formas de trabajo no formal, surgen las mediciones sobre la precariedad laboral. La lógica subyacente en estas cuantificaciones es identificar a los trabajadores con una inserción laboral endeble. Es decir, se considera que ciertas características ocupacionales facilitan la exclusión del trabajador, no garantizando la relación de dependencia, ni la continuidad en el desempeño de actividades redundantes en términos de las necesidades de acumulación. Este concepto complementa y engloba la no registración[9]. En este trabajo los asalariados precarios son quienes[10]: no realizan aportes jubilatorios; no poseen aguinaldo; no poseen obra social; no tienen vacaciones pagas o trabajan por tiempo determinado[11].

Gráfico 03

Evolución del porcentaje asalariados precarios. Período 1995-2012.



[8] Véase Cortés, R. y Graña, J. (2013)

[9] Según el autor que se esté estudiando, la precariedad laboral se refiere a diferentes variables.

[10] Se Identifica al trabajador como precario si cumple con alguna de estas carencias: considerando la relación asalariada plenamente protegida como su contrario. Otros indicadores de precariedad más completos incorporan la acumulación deficiente de capital dentro de las variables que definen al sector.

[11] Incluye changa, trabajo transitorio, por tarea u obra, suplencia, entre otros.

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Permanente de Hogares.

El gráfico 03 nos permite ver como la evolución de la precarización laboral luego de haber saltado a niveles superiores al 50% de los asalariados, disminuye hasta niveles alrededor del 40%. Se puede apreciar, de esta manera, como el indicador vuelve a porcentajes similares al segundo período menemista.

III) Conclusiones

El proceso de diferenciación al interior de la clase obrera, que se efectúo a partir de la década del 70, obedece a una nueva etapa de la acumulación capitalista. El reconocimiento de este fenómeno llevó a que diferentes escuelas exploren explicaciones de esta situación, derivando en distintos criterios de cuantificación. En primer lugar se puede concluir que la informalidad, medida tanto como los trabajadores de empresas pequeñas o como la no registración de los asalariados, apunta a la cuantificación de una parte del fenómeno, pero no capta la totalidad del problema. A partir de diferentes regulaciones flexibilizadoras, el enfoque de la precariedad parece más acertado para comprender la inserción laboral inestable y por tanto, para localizar a la franja de trabajadores con aptitudes laborales degradadas.

En segundo lugar, es preciso realizar una reconsideración de las mediciones que intentan explicar este movimiento al interior del mercado de fuerza de trabajo. Los indicadores estudiados identifican a la relación asalariada de los 50`s como la situación normal de venta de la fuerza de trabajo. Es decir, pareciera que el empleo típico fuera el ideal de no explotación al cual se debe aspirar. De esta forma, al entender el trabajo asalariado no precario como una relación social que debería perpetuarse, se niega la existencia de trabajadores explotados en ese momento histórico del sistema capitalista. Entonces, es necesario tener en cuenta el proceso de diferenciación al interior de la clase trabajadora para no quedarse en la apariencia de una relación salarial ideal, en comparación a una degradada.

En cuanto a la evolución de las mediciones, se puede aseverar que aún con el período de recuperación económica luego de la crisis del 2001, la informalidad y la precariedad laboral se mantienen en niveles similares a los del inicio del segundo período del menemismo. De esta manera, este sector de la economía se establece como una característica estructural de la misma. Los ocupados en microempresas son los que

tienen una mayor variación con respecto al comienzo de la serie, aunque dado que el gráfico pega un salto en el momento del cambio metodológico[12], este resultado puede ser dudoso. De todas formas, este criterio implica necesariamente realizar ciertas premisas sobre la capacidad de acumular capital y de eludir los controles estatales, que tienen las organizaciones de menos de cinco empleados[13]. Tanto la serie de la no registración como la de la precariedad, no disminuyen a niveles alejados de la medición del año 1995. Por lo tanto, se puede ver una continuidad entre la convertibilidad y la postconvertibilidad en cuanto a la persistencia de un sector precarizado de la fuerza de trabajo.

Por último, la fragmentación de la clase obrera según las necesidades del capital implica una división de la subjetividad de los trabajadores. Así, la igualdad y la solidaridad de clase se presenta como su contrario: una creciente polarización. Los fragmentos disímiles se consideran pertenecientes a distintas clases sociales. En consecuencia, bajo la forma de acumulación capitalista actual, se presenta como principal necesidad de la clase trabajadora la superación de la aparente división al interior de la misma. Además, se presenta como desafío la unificación de las luchas de los distintos segmentos de trabajadores a partir de un proyecto político común.

---

[12] El cambio desde la EPH puntual a la continua, implicó una ampliación del universo de ocupados y tuvo incidencias diferenciales sobre las distintas categorías ocupacionales. Veáse Graña, J., y Lavopa, L. (2008).

[13] . Dado el desarrollo de las fuerzas productivas y la irrupción del complejo electrónico, se debe poner en tela de juicio la incapacidad de las empresas pequeñas de lograr una acumulación de capital normal. Asimismo, se puede argumentar de igual manera con respecto a la facilidad que tienen estas organizaciones para eludir los crecientes controles estatales

Bibliografía

Basualdo, E. (2008). *La distribución del ingreso en la Argentina y sus condicionantes estructurales.* Buenos Aires: Centro de Estudios Legales y Sociales (CELS).

Beccaria, L., y Groisman, F. (2009). Informalidad y pobreza: una relación compleja. En L. Beccaria, y F. Groisman, *Argentina Desigual* (págs. 95-156). Buenos Aires: Prometeo.

Beccaria, L., y Marurizio, R. (2005). El fin de la convertibilidad, desigualdad y pobreza. En L. Beccaria, y R. Marurizio, *Mercado de trabajo y equidad en Argentina* (págs. 239-270). Buenos Aires: UNGS-Prometeo.

Beccaria, L., Carpio, J., y Orsatti, A. (2000). Argentina: informalidad laboral en el nuevo modelo económico. En J. Carpio, E. Klein, & I. Novacovsky, *Informalidad y exclusión social* (págs. 139-160). Buenos Aires.

Becker, G. (1983). *El capital Humano.* Madrid: Alianza.

Castells, M., y Portes, A. (1989). World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of Informal Economy. En L. A. Benton, *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* (págs. 11-37). Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

CENDA. (2010). *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual.* Buenos Aires: Atuel.

Cortés, R. y Graña, J. (2013). *Empleo no registrado: algunas hipótesis sobre su persistencia 2003-2011*. 11º Congreso nacional de estudios de trabajo. ASET.

Damill, M., y Frenkel, R. (2006). El mercado de trabajo argentino en la globalización financiera. *Revista de la CEPAL* , 109-132.

De Soto, H. (1986). *El otro sendero.* Lima: El Barranco.

Doeringer, P., y Piore, M. (1971). *Internal labor markets and Manpower analysis.* Nueva York: M. E. Sharpe Publishers.

Fabris, J. y Lastra, F. (2011) *La polarización del ingreso en el Gran Buenos Aires. Medidas alternativas para su evaluación* en XXVI Jornadas Nacionales de Docentes de Matemática de Facultades de Ciencias Económicas y Afines.

Gasparini, L. (2007). *Monitoring the Socio-Economic Conditions in Argentina.* Obtenido de Departamento de economía de la UNLP: www.depeco.econo.unlp.edu.ar/cedlas/monitoreo/pdfs/argentina.pdf

Graña, J., y Lavopa, L. (2008). *15 años de EPH, una serie. Empalme entre sus versiones Puntual y Continua, 1992-2006.* Obtenido de CEPED: www.econ.uba.ar/www/institutos/economia/Ceped/publicaciones

Hart, K. (1973). Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *Journal of Modern African Studies* , 61-89.

Iñigo Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina.* Buenos aires: Imago Mundi.

Lindenboim, J. (2007). Calidad del empleo y remuneraciones: el desafío actual. *Realidad económica* , 8-30.

Lindenboim, J., M., G., y Serino, L. (2000). *La precariedad como forma de exclusión.* Obtenido de CEPED: www.econ.uba.ar/www/institutos/economia/Ceped/publicaciones

McConnell, C., y Brue, S. (1997). *Economía Laboral.* Madrid: McGraw Hill.

Monza, A. (2000). La evolución de la informalidad en el área metropolitana en los años noventa. En J. Carpio, E. Klein, & I. Novacovsky, *La economía informal y sus paradojas* (págs. 83-110). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, Siempro-OIT.

Morduchowicz, A. (2003). *Discusiones de economía de la educación.* Buenos Aires: Losada.

Neffa, J. C. (2012). Dimensiones cualitativas y cuantitativas del trabajo precario. *CD V Jornadas de Economía Crítica* .

OIT (2002): *El trabajo decente y la economía informal*, Conferencia Internacional del Trabajo, 90° reunión, OIT

Peattie, L. R. (1980). Anthropological Perspectives on the Concepts of Dualism, the Informal Sector, and Marginality in Developing Urban Economies. *International Regional Science* , 1-31.

Pok, C., y Lorenzetti, A. (2007). El abordaje conceptual-metodológico de la informalidad. *Lavboratorio: estudios sobre el cambio estructural y desigualdad social* , 5-15.

Portes, A. y Haller, W. (2004). La economía informal. En CEPAL-Serie Políticas Sociales. Santiago de Chile: ONU-CEPAL.

Portes, A. (2000). La economía informal y sus paradojas. En J. Carpio, E. Klein, & I. Novacovsky, *Informalidad y exclusión social* (págs. 25-50). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, Siempro-OIT.

Prebisch, R. (1986). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Desarrollo Económico* , 479-502.

Programa Regional de Empleo para América Latina. (1989). *Annotated bibliography of the urban informal sector in Latin America.* Santiago de Chile: International Labor Office.

Programa Regional de Empleo para América Latina. (1981). *Dinámica de subempleo en América Latina.* Santiago de Chile: International Labor Office.

Programa Regional de Empleo para América Latina. (1985). *Más allá de la crisis.* Santiago de Chile: International Labor Office.

Santarcángelo, J., y Schorr, M. (2000). Desempleo y precariedad laboral en la Argentina durantela década de los noventa. *Estudios de Trabajo-ASET* , 67-98.

Schultz, T. (1983). La inversión en Capital Humano. *Educación y Sociedad* , 181-195.

Tokman, V. (2000). El sector informal posreforma económica. En J. Carpio, E. Klein, & I. Novacovsky, *Informalidad y exclusión social* (págs. 65-74). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, Siempro-OIT.