

Precariedad Laboral En La Argentina: Una Propuesta de Medición Para los Mercados del Trabajo Urbanos¹

Esteban A. Cuatrín Sperati²

Resumen

A partir del reconocimiento de la multidimensionalidad del fenómeno de la precariedad laboral y la necesidad de captar situaciones de precariedad en el conjunto de las categorías ocupacionales, se planteó el objetivo de conformar un sistema de indicadores que permitiera dar cuenta tanto de la extensión del fenómeno como de su intensidad. Para su construcción se utilizó el método inductivo, adoptándose como principal fuente de información la Encuesta Permanente de Hogares (EPH). El sistema de indicadores quedó conformado por un indicador sintético que permite realizar aperturas para obtener indicadores complejos a nivel de las categorías ocupacionales así como indicadores simples de las problemáticas laborales consideradas. A partir de la aplicación de los indicadores propuestos y la construcción de series de datos, se observó la persistencia de la precariedad laboral en la etapa actual de alto crecimiento económico así como la heterogeneidad de las situaciones en los mercados de trabajo locales.

Palabras clave: Trabajo – Precariedad – Indicadores- Argentina

Resumo

Logo após, do reconhecimento da multidimensionalidade do fenómeno da precariedade do trabalho e da necessidade de reconhecer situações de precariedade em todas as categorias ocupacionais, temos-nos planteado como objetivo costroir um sistema de indicadores que permitiriam tanto dar conta da dimensão do fenómeno quanto da sua intensidade. Para sua construção foi utilizado o método indutivo e adoptou-se como principal fonte de informação a EPH. O sistema de indicadores foi formado por um indicador sintético que permite a realização de aberturas para obter indicadores complexos ao nível das categorias profissionais, assim como também indicadores simples das problemáticas de trabalho consideradas. Partindo dos indicadores propostos, verificou-se a persistência de precariedade do trabalho numa época de grande crescimento económico e de situações de heterogeneidade nos mercados de trabalho locais.

Palavras-chave: Trabalho – Precariedade – Indicadores - Argentina

¹ Trabajo realizado en el marco del Programa de Becas de Iniciación a la Investigación para Estudiantes de Carreras de Grado de la Universidad Nacional del Litoral (Cientibecas). Director: Hugo Arrillaga

² Alumno de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional del Litoral – Ayudante alumno de la cátedra Economía Laboral. ecuatrin@yahoo.com.ar

Introducción

A pesar del crecimiento inicial de los niveles de ocupación, las reformas estructurales instauradas a principios los años noventa tuvieron un impacto muy negativo en el mercado laboral, llevando a un incremento de los niveles de desocupación, subempleo y al deterioro de la calidad de las ocupaciones. Las medidas de política adoptas en respuesta de estas tendencias, dirigidas fundamentalmente a la flexibilización del mercado laboral, no hicieron más que profundizar el deterioro antes mencionado y aumentar las consecuencias sociales negativas de la crisis en el subsistema laboral. Dichos desequilibrios se profundizaron aún más en la crisis posterior a la salida del modelo iniciado con el plan de convertibilidad, momento en el cual los niveles de desempleo fueron los más altos en los últimos 30 años. Durante el proceso de expansión productiva registrado luego de la crisis -cuya persistencia e intensidad no tiene precedentes en el último siglo- el empleo total urbano creció fuertemente, en un nivel del 6,5% anual durante el período comprendido entre mayo de 2002 y el segundo trimestre de 2006 (6,3 si no se consideran los planes sociales), permitiendo una sensible mejora de los niveles de desocupación (Beccaria, 2007). No obstante, a la hora de analizar la calidad de las ocupaciones, no prima el mismo optimismo entre aquellos que estudian la situación laboral en este último período.

En este trabajo se plantea como objetivo cuantificar el alcance de dichas transformaciones a partir del concepto de precariedad laboral. Con tal objeto se propone la confección de un índice sintético que condense las distintas dimensiones de este concepto. A partir de estos indicadores se analiza la evolución del fenómeno y de sus distintas manifestaciones tanto a nivel nacional como en los mercados de trabajo urbanos locales.

Abordajes conceptuales y propuestas de indicadores

La aparición de los primeros estudios sobre el trabajo precario en nuestro país se da a fines de los 80. Según Pok y Lorenzetti (2007) el enfoque de la precariedad sucede al de la informalidad y se instala en el debate académico al manifestarse “que ciertos rasgos de la inserción de los trabajadores, fuertemente asociados con situaciones de privación y tradicionalmente considerados del sector informal, se manifestaban con fuerza en el sector considerado ‘formal’...”.

En un principio, al igual que como sucedió en el debate teórico europeo (Barbier, 2002), se atribuye la calidad de precarias a aquellas ocupaciones que se apartan de alguna/s de las características atribuidas al empleo considerado típico, normal u standard; en otras palabras al empleo “de tiempo completo, por tiempo indeterminado, para un solo e identificable empleador, concretado en el domicilio del empleador, generalmente protegido por la legislación laboral y la seguridad social” (Jelin, 1998). Pero esta representación, que asocia el empleo precario a formas de empleo atípicas o particulares, implica su marginalidad en términos estadísticos respecto del contrato por tiempo indeterminado, que es el preponderante. Pero comienza a estar claro que como consecuencia de “los nuevos modos de estructuración del empleo, las reestructuraciones industriales, y la lucha por la competitividad...” la precarización del trabajo se ha constituido en un proceso central en las sociedades modernas (Castel, 1997).

Desde esta perspectiva se hace hincapié en que el proceso de precarización del trabajo implica el cuestionamiento del rol de “gran integrador” que adquiere trabajo en las sociedades modernas. En la Argentina en particular, un conjunto de “políticas aseguradoras” (Lo vuolo, 1998; citado en Lindemboin, Serino y Gonzalez, 2000) - más allá de su carácter inacabado- permitieron articular e integrar socialmente a la gran mayoría de los trabajadores por medio del reconocimiento de un conjunto de derechos sociales: jubilación, indemnización por despido, cobertura por enfermedad o accidente, etc, fruto de progresivas conquistas de los trabajadores durante los 50 años que precedieron al golpe militar de 1976.

En esta línea de pensamiento, y a partir de la constatación de que el trabajo precario supone inestabilidad, inseguridad y vulnerabilidad social y económica Gerry y Janine Rodgers (1989, citado en Galvez Perez, 2001) intentan una demarcación positiva del concepto, identificando como dimensiones del trabajo precario:

- a) el grado de certidumbre en la continuidad del trabajo,
- b) el control sobre el mismo,
- c) el grado de protección (no sólo en términos de cobertura social, sino de lucha contra los despidos improcedentes o las condiciones de trabajo inadecuadas), y
- d) el nivel de ingresos.

De la definición propuesta por estos autores se desprende que la precariedad laboral es un fenómeno multidimensional -identificándose los trabajos precarios por la

presencia de uno o varios de los factores previamente mencionados- siendo los límites del concepto “inevitablemente arbitrarios hasta cierto punto”.

Esta conceptualización ha sido muy influyente en abordajes posteriores. Entre ellos se puede mencionar el trabajo de Lindemboin, Serino y Gonzalez (2000) quienes conceptualizan al trabajo precario como forma de exclusión y lo definen como “aquel que es por tiempo determinado y/o no está protegido por la legislación laboral”. A partir de esta definición identifican empíricamente como precarios aquellos empleados a los que no se les realizan descuentos jubilatorios y los trabajadores con contrato por tiempo determinado. Gran parte de los trabajos que buscan dar cuenta de la extensión de la precariedad laboral en la Argentina parten de esta definición operativa.

Según estos autores el concepto de precariedad laboral solo sería aplicable al conjunto de los trabajadores asalariados, debido a que hace referencia a la naturaleza del vínculo empleado-empleador. Esto es así porque “el resultado de la negociación realizada entre ambas partes, con o sin la intervención del Estado, determinará las características de la relación de trabajo, en especial los beneficios y el modo de contratación y, por lo tanto, el carácter de precario o no del empleo”(Lindenboim, *et al*, op. cit.)

Pero como destaca Gálvez Pérez (2001) a partir de las nuevas tendencias en la gestión de los recursos humanos y la organización del proceso de producción, los límites entre el trabajo asalariado y por cuenta propia parecen estarse difuminando. El trabajador asalariado es un trabajador que debido a la no posesión de medios de producción se ve obligado a trabajar en “relación de dependencia” para poder obtener recursos a partir de los cuales podrá acceder a bienes y servicios, o sea que debe vender su fuerza de trabajo a un capitalista a cambio de un salario, quedando el producto de ese trabajo en posesión del empleador. El trabajo por cuenta propia es una forma alternativa de trabajo en la que, debido a la posesión de medios de producción, habilidades, etc. el trabajador puede llevar adelante su actividad sin la necesidad de vender su fuerza de trabajo, o sea de manera independiente.

El trabajo asalariado se consolida y adquiere sus principales características en la gran industria y luego se extiende “hacia otras actividades agrícolas, comerciales, financieras, de servicios, constituyendo la relación laboral privilegiada y mas extendida”, instituyéndose como la forma “normal” de empleo. En esta transmisión a

distintas actividades, así como a partir de sucesión de distintos paradigmas productivos u organizacionales va sufriendo algunas transformaciones en sus principales características.

Por un lado las empresas aplican nuevas técnicas de gestión que buscan que los empleados se conviertan en “pequeños emprendedores por cuenta propia al interior de la empresa”, por otro lado externalizan ciertas funciones que pasan a ser realizadas por pequeñas empresas o por trabajadores independientes, o contratan trabajadores independientes mediante contratos comerciales para evitar las protecciones del contrato de trabajo.

Estos cambios en las “relaciones de trabajo y en las formas de empleo permean otros sectores y las mismas lógicas de funcionamiento se hacen extensivas a ellos”, incluso “en el mismo sector público existen relaciones salariales encubiertas”. En este proceso los trabajadores por cuenta propia pierden la independencia que los caracterizaba, en palabras de Galvez Perez (op. cit.) “producen productos de los que no son dueños, se someten a procesos de producción estandarizados, sus clientes directos son intermediados por quien le ‘encarga trabajos’”. (

Como consecuencia de estas transformaciones “las nuevas situaciones de inestabilidad, mayor riesgo y desprotección se encuentran tanto entre los asalariados como en el resto de los trabajadores y hasta en los empresarios de tamaño pequeño que entran en relaciones de dependencia” (Galvez Perez, op. cit.). A partir de este argumento, se reafirma el criterio seguido Arrillaga, et al (2005) de no restringir el análisis de la precariedad laboral a los trabajadores asalariados, sino de tratar de identificar las situaciones que desde el mercado de trabajo alimentan la vulnerabilidad social en el conjunto de las categorías ocupacionales.

Adoptando la propuesta de dicho trabajo se identifican las siguientes dimensiones del concepto de precariedad laboral:

1. Inestabilidad de la labor
 2. Insuficiencia de medios o recursos que con el trabajo se obtienen.
 3. Falta de acceso a los bienes (materiales e inmateriales) asociados al trabajo.
- Estos bienes siguiendo a Castel (2004) son garantías no mercantiles que aseguran a los trabajadores contra los riesgos de la existencia. Así que esta dimensión puede ser también reexpresada como “desprotección”.

Metodología para la construcción de los indicadores

A la hora de construir indicadores que reflejan fenómenos multidimensionales una primera decisión posible es la construcción de un sistema de indicadores, o bien condensar los distintos aspectos en una medida sintética. En el primer caso no se pierde información, pero su evaluación presenta un alto nivel de complejidad, requiriéndose un análisis “item a item” (Poggi, 2004) dificultando la obtención de una “imagen” comprensiva del fenómeno bajo estudio

Los indicadores sintéticos son medidas adimensionales resultado de combinar varios indicadores simples, mediante un sistema de ponderación que jerarquiza los componentes (Castro Bolaño, 2002). Sirven para reflejar en una forma simple un rango amplio de cuestiones de distinto grado de complejidad. A su vez permiten observar tendencias mas fácilmente que evaluando la performance individual de un conjunto de indicadores (OCDE, 2005a).

Desde otra perspectiva (Serageldin,1997), la elección entre un sistema de indicadores o la construcción de un índice no serían alternativas excluyentes, ya que estos últimos tienen la función de permitir, mediante un único número, dar un alerta de que un sistema complejo está en dificultades o de que existe potencialmente un problema. A partir de ahí es necesario un análisis desagregado para la comprensión de la naturaleza del mismo.

En la construcción de un índice a partir de un conjunto dado de indicadores se deben resolver dos problemas centrales: La estrategia de agregación y la asignación de pesos a las variables incluidas en el índice.

Según OCDE (2005b) la decisión de la estrategia de agregación es una tarea fundamental en la construcción del indicador sintético. En esta etapa se decidirá como se combinaran las distintas dimensiones, que pueden estar medidas en diferentes escalas, para que el índice pueda representarlas correctamente. A su vez la ponderación permitirá apreciar la relevancia relativa de cada indicador individual, por lo que la correcta selección de los ponderadores y de los métodos de agregación son los que posibilitan que nos acerquemos lo mas fidedignamente posible a la realidad que deseamos analizar.

Las decisiones relativas a la selección del método de agregación y ponderación están íntimamente ligadas entre si, por lo que los procesos de selección de ambas técnicas no pueden estar disociados y además deben ser coherentes con las opciones tomadas en el resto del proceso de construcción de indicadores: selección de variables, imputación de casos perdidos, normalización, etc.

Existen distintos métodos para obtener ponderaciones (ver por ejemplo OCDE, 2005b). En términos generales las estrategias de ponderación pueden clasificarse entre aquellas:

- Obtenidas a partir de técnicas estadísticas
- Consensuadas o provenientes de la opinión del público o de expertos (método participativo)

La elección de cualquier técnica de asignación de pesos –tanto las incluidas en el primer grupo como las del segundo- implica algún tipo de subjetividad. Incluso la forma más elemental de determinar las ponderaciones, o sea la forma simétrica, consistente en asignar pesos iguales a todos los indicadores, implica una decisión arbitraria.

Este último tipo de ponderaciones son muy utilizadas y se pueden mencionar entre los indicadores que las aplican, los casos del Índice de Desarrollo Humano del PNUD y el Índice de trabajo decente de la OIT. Entre sus principales ventajas se puede mencionar su simplicidad, atributo deseable de cualquier indicador, que permite que el índice sea comprensible e intuitivo.

En base a las interrelaciones entre el marco teórico de referencia, la forma de operacionalización y la disponibilidad de datos podemos definir dos métodos de construcción de indicadores: el método deductivo y el inductivo. En el primer caso se parte de la construcción teórica y, tras el diseño de los indicadores necesarios, se plantea la forma de poder obtener los indicadores deseados. En el caso del método inductivo a partir de los datos disponibles se plantea la forma de operacionalizar el concepto y construir indicadores. En este último enfoque toman protagonismo los indicadores proxy o sucedáneos (García Martínez, 2000).

Existen muchas categorizaciones posibles para los indicadores, pero en este trabajo es importante distinguir entre indicadores objetivos “aquellos cuantificables de forma exacta o generalizable” de los indicadores subjetivos “que hacen referencia a información basada en percepciones subjetivas de la realidad pocas veces cuantificables...” (Castro Bolaño, 2002).

En este trabajo se propone la construcción de un indicador sintético de precariedad laboral así como un sistema de indicadores simples y complejos que permitan analizar las distintas problemáticas específicas englobadas bajo este concepto. Se parte de una perspectiva objetiva, tomando como unidad de análisis al trabajador individual y utilizándose una metodología inductiva.

La forma funcional

Indicador compuesto para el individuo i : Para la construcción del índice de precariedad se parte de la construcción de un indicador al nivel del individuo que refleje el nivel de precariedad de su ocupación. Si se utilizan j indicadores simples/compuestos de precariedad, el indicador de precariedad para el individuo i queda conformado de la siguiente manera:

$$I_i = \sum_{j=1}^m w_j C_j$$

Donde:

$j = 1, \dots, m$

w_j es la ponderación del criterio j . Cualquiera sea el método para obtenerlas, una vez

normalizadas debe quedar: $\sum_{j=1}^m w_j = 1$.

C_j =criterio. Cada criterio normaliza de manera que adopte valores entre 0 y 1. Si todas las variables son dicotómicas se define:

0 → no precario en el criterio.

1 → precario en el criterio.

Conformado de esta manera, el indicador siempre adoptará valores entre 0(no precario) y 1(mayor nivel de precariedad).

Índice de Precariedad por categoría ocupacional: El índice para la categoría ocupacional k (por ejemplo para empleados) es igual a la suma de los indicadores compuestos de precariedad para cada empleado i dividido el total de ocupados en dicha categoría (n_k).

$$I_e = \frac{\sum_{i=1}^n I_{ik}}{n_k}$$

De esta manera si el indicador para cada individuo adopta valores entre 0 y 1, el índice para empleados también debe tomar valores en ese rango. Este índice da cuenta tanto de la extensión de la precariedad como de la intensidad (Arrillaga, et al, 2005) de estas situaciones, que se puede definir como el grado de precarización promedio o de concurrencia promedio de las condiciones de precariedad. Esto se puede demostrar reexpresando el anterior índice de la siguiente manera:

$$I_e = \frac{\sum_{i=1}^n I_{ik}}{p_k} \cdot \frac{p_k}{n_k}$$

Siendo p_k el número de trabajadores precarios en la categoría

La suma de los índices individuales sobre el número de trabajadores precarios³ nos muestra el grado de intensidad promedio de las situaciones de precariedad. Mientras tanto el cociente entre trabajadores precarios y el total de ocupados -que puede definirse como la “tasa de precariedad”- es un indicador de la extensión del fenómeno.

Índice de precariedad: A partir de los índices de cada categoría ocupacional se obtiene el “Índice de Precariedad (IP)”. El mismo tiene -al igual que el índice individual- forma aditiva, utilizándose como ponderadores las participaciones de cada categoría ocupacional en el total de ocupados.

Este indicador sintetiza en un número el grado de extensión y la intensidad de las situaciones de precariedad en las distintas categorías ocupacionales.

$$IP = q_e I_e + q_{cp} I_{cp} + q_p I_p + q_{tss} I_{tss}$$

q_k es el peso del indicador compuesto de la categoría ocupacional k (e=empleados, cp=cuentapropistas, p=patrones, tss= trabajadores familiares sin salario). El mismo se equivalente a la participación de esta categoría ocupacional en el total de ocupados, o sea $q_k = \frac{n_k}{o}$

Indicadores simples de precariedad: A su vez para una información más desagregada se construye un sistema de indicadores simples que permiten determinar las variables que explican las transformaciones en el indicador global de precariedad.

Estos indicadores se expresan como tasas sobre la población relevante (categoría ocupacional o total de ocupados).

Operacionalización y análisis empírico

A partir de los indicadores propuestos se realiza un análisis empírico de la evolución del trabajo precario en el período comprendido entre 1997 y 2006. Este periodo permite analizar los principales efectos de las reformas estructurales realizadas durante el modelo iniciado con el Plan de Convertibilidad, y las transformaciones inmediatas operadas con la salida de tal modelo.

Selección de indicadores: La principal fuente de información a utilizar para el análisis empírico son las bases de usuarios de la Encuesta Permanente de

³ Se define como trabajadores precarios a todos aquellos que presentan aunque sea una de las condiciones que definen el trabajo precario

Hogares⁴ (EPH). Estas contienen los microdatos de la encuesta, lo que permite análisis más detallados que los informes de prensa y tabulados básicos de la encuesta que elabora el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

Se debe considerar que durante el período bajo análisis se registra un cambio metodológico importante en la encuesta. A partir de mayo de 2003, se abandona la tradicional modalidad “puntual” y comienza a implementarse como encuesta continua. Esta transición implicó una serie de cambios metodológicos, entre ellos, cambios en los instrumentos de medición (cuestionarios). Por este motivo, en la construcción de series de indicadores se deben utilizar variables que tengan continuidad en ambas versiones de la encuesta. A su vez se restringe el análisis a los aglomerados relevados por la encuesta durante el período completo bajo análisis.

Por otra parte la encuesta releva información diferencial para las distintas categorías ocupacionales (empleado, empleador, trabajador por cuenta propia). Por esta razón los indicadores seleccionados pueden variar de una categoría ocupacional a la otra. A partir de estas consideraciones, se han seleccionado los siguientes indicadores de las dimensiones identificadas previamente:

Dimensión	Indicadores	
	Asalariados	Cuentapropistas y patrones
Insuficiencia de ingresos	- Ingreso Familiar per cápita inferior a la línea de la pobreza (por adulto equivalente)	- Ingreso Familiar per cápita inferior a la línea de la pobreza (por adulto equivalente)
	- Ingreso horario de la ocupación principal inferior al SMVM horario	- Ingreso horario de la ocupación principal inferior al SMVM horario
Beneficios	Ausencia de: - Beneficios jubilatorios - Vacaciones pagas - Aguinaldo	
Inestabilidad	- Ocupaciones temporales	

Figura 1: Dimensiones e indicadores seleccionados

Como se observa en el cuadro no se han encontrado indicadores para el caso de los cuentapropistas y patrones.

Una alternativa evaluada para medir la inestabilidad es la utilización de la permanencia en la ocupación. Dicho indicador es utilizado por algunos autores (véase por ejemplo Sehnbruch, 2004), pero se considera que la permanencia pasada en la ocupación no es indicadora de la estabilidad a futuro de la misma. A su

⁴ La Encuesta Permanente de Hogares (EPH) es un programa nacional de producción sistemática y permanente de indicadores sociales que permite conocer las características sociodemográficas y socioeconómicas de la población. Cubre 31 aglomerados urbanos y un área urbano-rural (con lo cual abarca todos los aglomerados urbanos de 100.000 y más habitantes, así como todas las capitales de provincia).

vez, se debe considerar que en un contexto de fuerte expansión económica como el actual, aparecen muchas nuevas actividades, y en caso de incluir este indicador harían aumentar artificialmente los niveles de precariedad registrados.

Asimismo, para definir indicadores de las protecciones asociadas al trabajo podría considerarse la perspectiva de Castel (2004) e incluir la no posesión de activos de capital como indicador de desprotección⁵. Dicho indicador no ha podido ser utilizado porque la propiedad del capital utilizado solo es relevada en la nueva encuesta.

Como resultado de lo expuesto los únicos indicadores aplicables a cuentapropistas y empleadores son los referentes a ingresos. Pero debido a los altos niveles de no respuesta y subdeclaración de ingresos en esta última categoría, la misma ha sido excluida para la estimación de los indicadores de precariedad. La opción tomada es considerar a la totalidad de los empleadores como no precarios. Se ha adoptado el criterio contrario para los trabajadores familiares sin salario, quienes son tomados como precarios (y con el mayor nivel) en su totalidad.

Por otro lado se excluyen de la muestra aquellos casos de no respuesta parcial en los campos relevantes (aquellos de los que se obtiene información para la construcción de los indicadores).

En términos gráficos se puede esquematizar la conformación de los indicadores de la siguiente manera:

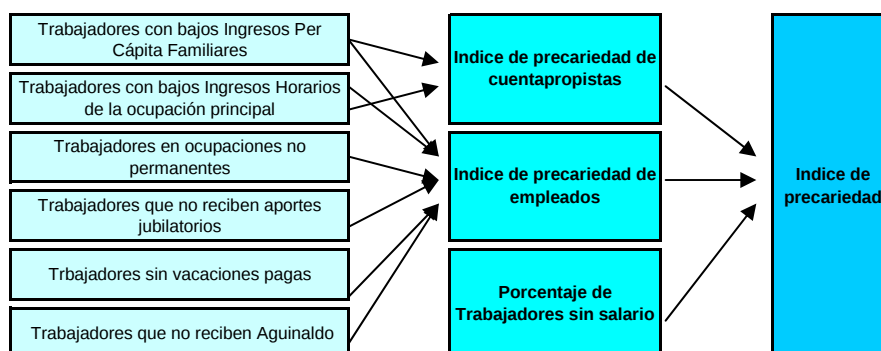


Figura 2: Índices y variables

⁵ Según este autor la modernidad los beneficios asociados al trabajo pueden ser interpretados como un acceso a la “propiedad social”. Esta propiedad se constituye como el equivalente social de las protecciones que brinda la propiedad. El autor argumenta “dado que el individuo ya no está tomado en las redes de tradicionales de dependencia y de protección, lo que lo protege es la propiedad...”, esta propiedad es la base de recursos “que cumple con la función esencial de salvaguardar la independencia de los individuos y de asegurarlos contra los riesgos de la existencia...”, pero esta solución “deja en un punto muerto la condición de aquellos que no tienen los medios de asegurarse la existencia por medio de la propiedad ” La salida a esta situación se encontró mediante la difusión de la propiedad social. Esta propiedad se constituye como el equivalente social de las protecciones que antes se lograban solo por la propiedad privada y se logra mediante la asociación de protecciones y derechos a la condición del propio trabajador. De esta manera el trabajo deja de ser una relación puramente mercantil, se constituye en el empleo y dotarse de un estatuto que incluye garantías no mercantiles.

Descripción de los indicadores y determinación de los puntos de corte: En todos los casos los indicadores son dicotómicos.

1. **Ingreso familiar per cápita:** En los dos indicadores de ingresos el problema es determinar los puntos de corte para determinar cuando un trabajo es precario por insuficiencia de ingresos. Para esta variable se tomo el nivel de la canasta básica total por adulto equivalente que calcula el INDEC⁶, tratando de reflejar aquellas situaciones en que el trabajo no permite asegurar la reproducción del núcleo familiar⁷.
2. **Ingreso horario de la ocupación principal:** En este caso se tomo como referencia el salario mínimo vital y móvil(SMVM)⁸. Pero su utilización directa como tope implicaría subir el mínimo por debajo del cual un trabajo se considera precario en momentos de SMVM alto. Por tal motivo se ha optado por utilizar como punto de corte una referencia indirecta al mismo. Lo que se ha hecho es observar el poder de compra promedio del salario mínimo a lo largo del período 1995-2005 en unidades de canastas básicas totales. El resultado obtenido es que una hora de trabajo remunerada a este nivel permite la compra en promedio de 0,00673 unidades de CBT. Esta relación se multiplica por el valor de dicha canasta en el período bajo análisis (onda o semestre) para determinar el punto de corte.

Onda / semestre	Puntos de corte	
	Ingresos per cápita familiar	Ingresos horarios de la ocupación principal
Abril 1997	155,61	1,05
Septiembre 1997	157,63	1,06
Abril 1998	159,77	1,08
Septiembre 1998	161,19	1,09
Abril 1999	156,35	1,05
Septiembre 1999	154,96	1,04
Abril 2000	152,92	1,03
Septiembre 2000	151,10	1,02
Abril 2001	154,30	1,04
Septiembre 2001	150,11	1,01
Abril 2002	193,77	1,30
Septiembre 2002	231,77	1,56
Abril 2003	232,28	1,56
2do sem 2003	227,69	1,53
1er sem 2004	232,89	1,57
2do sem 2004	237,34	1,60
1er sem 2005	248,19	1,67
2do sem 2005	261,59	1,76

⁶ Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

⁷ Debido al criterio de inclusión al que se hizo referencia anteriormente, la utilización de este criterio en la nueva encuesta llevo a la utilización del ponderador PONDIIH (ponderador con corrección por no respuesta del ingreso del hogar) en las bases de datos de la EPH continua.

⁸ . La ley de contratos de trabajo define al SMVM como "la menor remuneración que debe percibir en efectivo el trabajador sin cargas de familia, en su jornada legal de trabajo, de modo que le asegure alimentación adecuada, vivienda digna, educación, vestuario, asistencia sanitaria, transporte y esparcimiento, vacaciones y previsión" (MTSS, 2004).

Figura 3: Puntos de corte para las variables de ingreso

3. **Estabilidad en la ocupación** En este criterio se identifican como precarios aquellos empleados que realizan trabajos por un tiempo determinado, changas o de duración desconocida. En la EPH continua este campo no es relevado para aquellos trabajadores en servicio doméstico que son categorizados como empleados. Dado la importancia cuantitativa y cualitativa de estos trabajadores se trató de encontrar un medio para no perder estos casos. La decisión fue adoptar como no precarios en la condición a aquellos trabajadores que reciben aportes jubilatorios. Debido al marco legal vigente se supone que estos trabajadores si reciben aportes jubilatorios es muy probable que estén registrados, y que por ende sean estables.
4. **Aportes jubilatorios, vacaciones pagas y aguinaldo** Estos indicadores de beneficios fueron seleccionados tanto por su importancia como por su continuidad en la encuesta. Otros beneficios importantes como el goce de obra social no pudieron ser incluidos por su discontinuidad en la encuesta. Se toman como precarios en este criterio a aquellos trabajadores que no gozan de estos beneficios.

Ponderación de los indicadores: Se ha utilizado una ponderación simétrica. A cada dimensión se le asigna el mismo peso, y dentro de cada dimensión los indicadores tienen el mismo peso.

Dimensión	Indicadores			
	Asalariados	ponderación	Cuentapropistas	ponderación
Insuficiencia de ingresos	- Ingreso Familiar per cápita	0.33 * 0.5	- Ingreso Familiar per cápita	0.5
	- Ingreso horario de la ocupación principal	0.33 * 0.5	- Ingreso horario de la ocupación principal	0.5
Beneficios (Inseguridad)	Ausencia de: - Beneficios jubilatorios - Vacaciones pagas - Aguinaldo	0.33 * 0.33 0.33 * 0.33 0.33 * 0.33		
Inestabilidad	- Ocupaciones temporales	0,33		

Figura 4: Ponderación de los indicadores

Síntesis de indicadores utilizados

En este trabajo se propone la construcción de un “Índice de precariedad” que sintetice en un único indicador los distintos aspectos de la precariedad laboral analizados. Este índice permite realizar análisis longitudinales como transversales. Por otro lado el índice se construye a nivel de los aglomerados y del total del país,

pero podrían utilizarse otras variables de estratificación (edad, sexo, nivel educativo) para analizar la incidencia específica en distintos grupos.

Para una lectura mas precisa de las problemáticas se propone la construcción de un sistema de indicadores que surgen de realizar aperturas del índice. Estos indicadores permiten analizar la extensión de las distintas problemáticas englobadas bajo el concepto de precariedad laboral, así como su incidencia en las distintas categorías ocupacionales.

En primer lugar se pueden realizar dos tipos de aperturas. Una por categoría ocupacional, a través de los índices de cada categoría y otra a partir de la descomposición del índice en la tasa de precariedad y el indicador de intensidad (intensidad promedio).

Además indicadores de tipos de precariedad permiten analizar la extensión de distintos fenómenos.

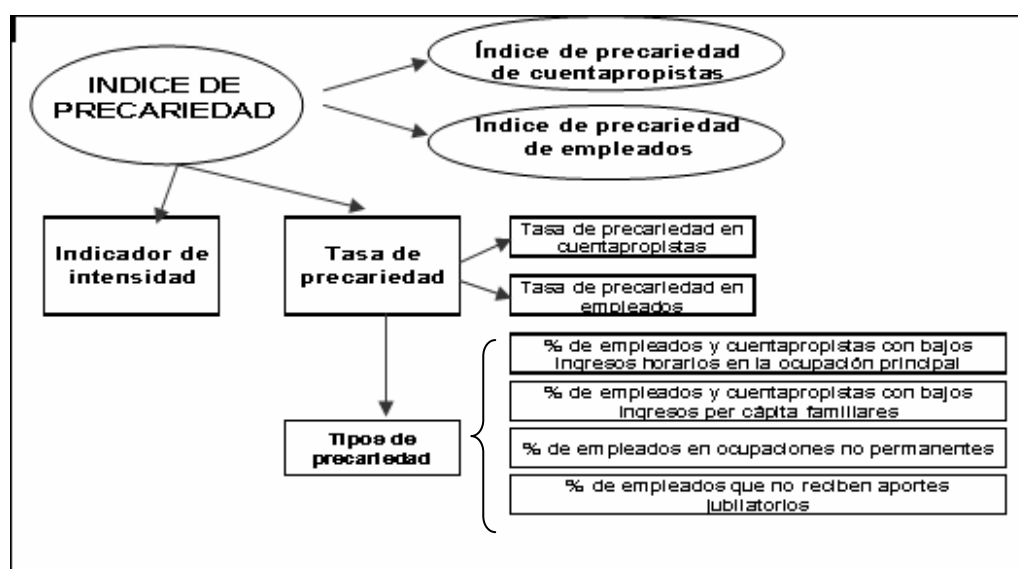


Figura 5: Sistema de indicadores construido.

Como se observa en la figura solo se utiliza como indicador de beneficios el porcentaje de empleados que no reciben aportes jubilatorios. Esta decisión se basa en la alta correlación existente entre los indicadores de beneficios utilizados, por lo que la conformación de indicadores simples para cada uno de ellos dificultaría la lectura sin incorporar información adicional. Aún así se justifica su inclusión en el índice de precariedad en el hecho de que permite una mayor sensibilidad del mismo y no introduce problemas en su lectura. De los indicadores de beneficios analizados se eligen los aportes jubilatorios porque a su vez pueden ser una variable proxy del nivel de desprotección legal (trabajo en negro).

Resultados

Índice y Tasa de Precariedad: A nivel agregado (total de aglomerados) el Índice de Precariedad se mantiene relativamente estable durante los últimos años del régimen de convertibilidad, pero con una leve tendencia ascendente. Con la profundización de la crisis en los años 2002 y 2003, el mismo crece fuertemente ubicándose en este período aproximadamente un 40 % por encima del nivel promedio de los años precedentes (el máximo nivel se alcanza en el segundo semestre de 2002). Recién en los años 2005 y 2006 comienza a decrecer, pero aún así al final de la serie el índice refleja un mayor nivel de precariedad que en el año 1997.

La mayoría de los aglomerados reflejan una tendencia similar, no obstante durante el período analizado se observa un aumento de la dispersión de los índices de los aglomerados en cada período, medida por el coeficiente de variación. Mientras en el año 1997 los extremos superior e inferior son respectivamente 0,14 (CBA) y 0,39 (Jujuy) en el año 2006 son 0,12 (Río Gallegos) y 0,50 (Jujuy). Dicho aumento en la dispersión se produce fundamentalmente durante el período de recuperación económica y se registra en el conjunto de los indicadores propuestos.

Si bien la mayoría de los aglomerados reflejan una mejora en los niveles de precariedad durante el período de recuperación económica, se puede mencionar como excepción el caso del aglomerado de Jujuy-Palpalá, donde prácticamente no se registra ninguna mejora. Fruto de esta situación el aglomerado presenta en el año 2006 los mayores niveles de precariedad de los relevados.

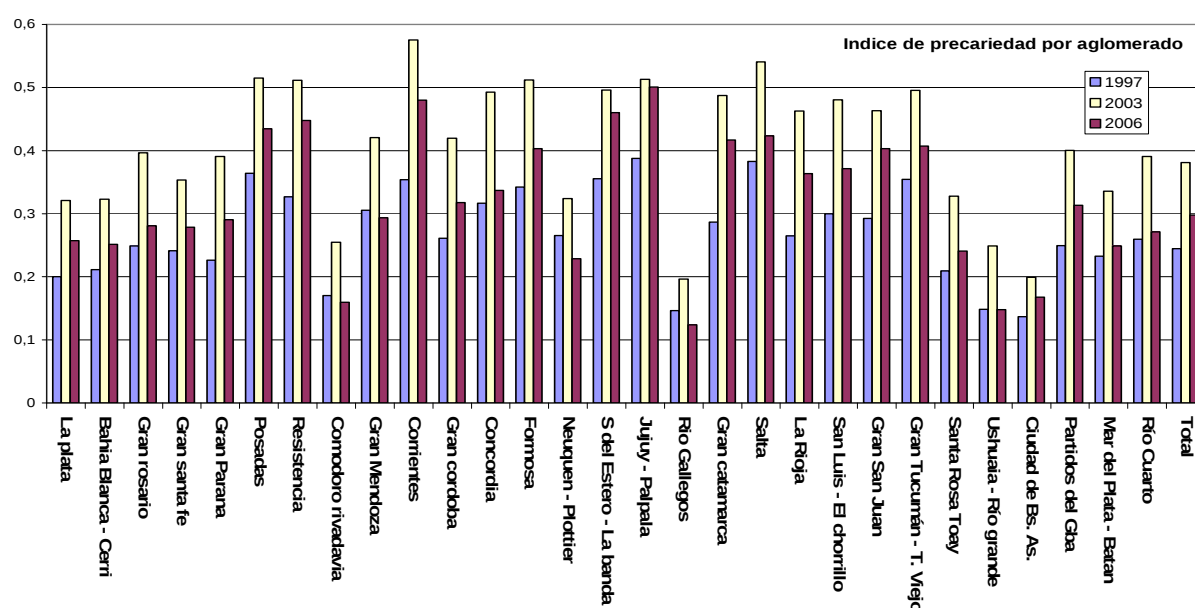


Figura 6: Índice de Precariedad por aglomerado

Por otro lado, se observa que si bien la incidencia de la precariedad disminuye en la mayoría de los aglomerados, observando las “puntas” del período bajo análisis, el índice de precariedad presenta un aumento en la mayoría de los casos. Esta diferencia está relacionada con un aumento de la “intensidad” de las situaciones de precariedad. En otras palabras, cada trabajador precario reúne, en promedio, una mayor cantidad de situaciones que han sido categorizadas como precarias.

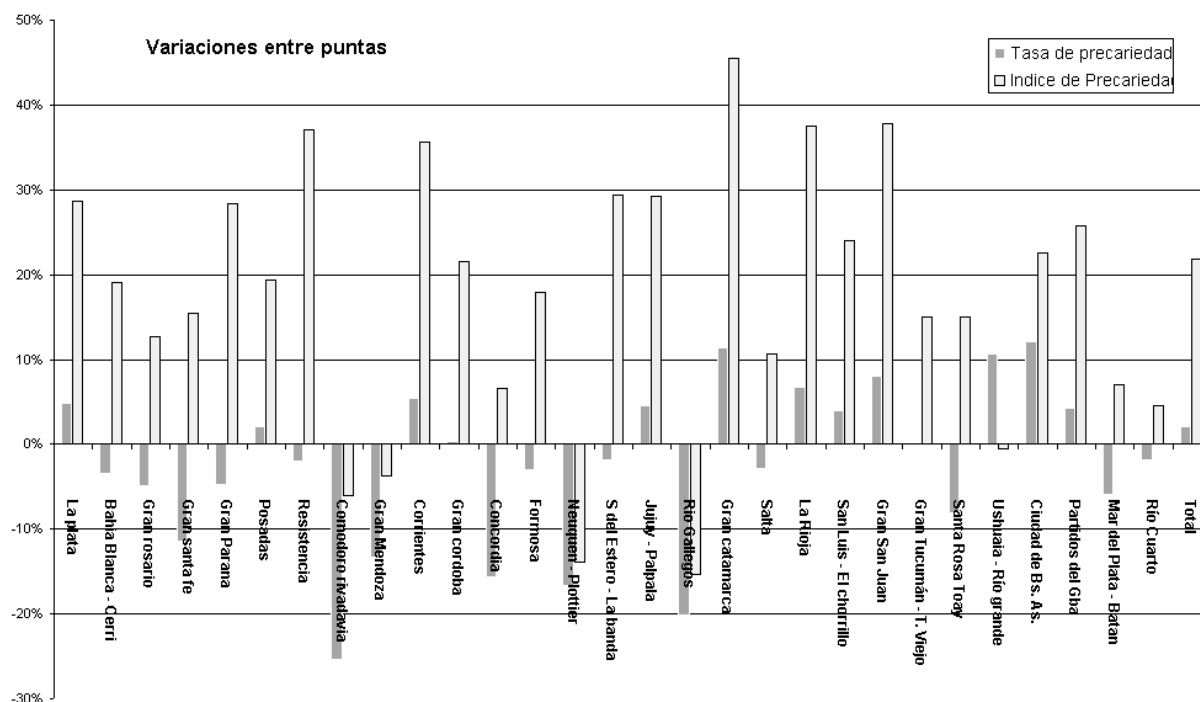


Figura 7: Variación porcentual del índice de precariedad y de la Tasa de precariedad(1997-2006)

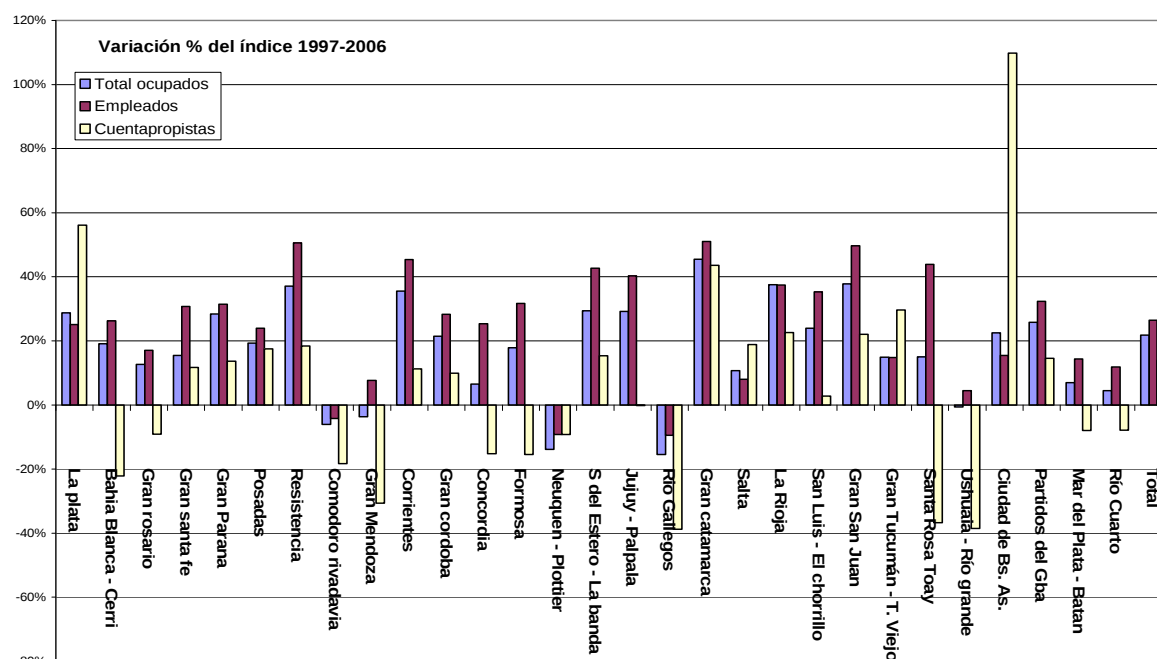


Figura 8: Variación porcentual del índice del total de los trabajadores y de cada categoría ocupacional

Tipos de precariedad: Como se observa en la figura precedente durante el período analizado se registra una mejora promedio en el indicador de ingresos familiares, que alcanza a casi todos los aglomerados con la excepción de La Plata y CBA. Los indicadores de beneficios y permanencia muestran una tendencia contraria, registrando aumentos de su incidencia de 6 y 12 puntos porcentuales respectivamente. Como en el caso del indicador anterior, se visualiza una tendencia en el mismo sentido en la mayoría de los aglomerados, con la excepción de Neuquén (mejora de ambos indicadores), Salta (desprotección), C. Rivadavia y Ushuaia (inestabilidad).

En el caso de los ingresos horarios, el comportamiento en los distintos aglomerados es más dispar, registrándose una leve alza promedio en este indicador durante el período bajo análisis.

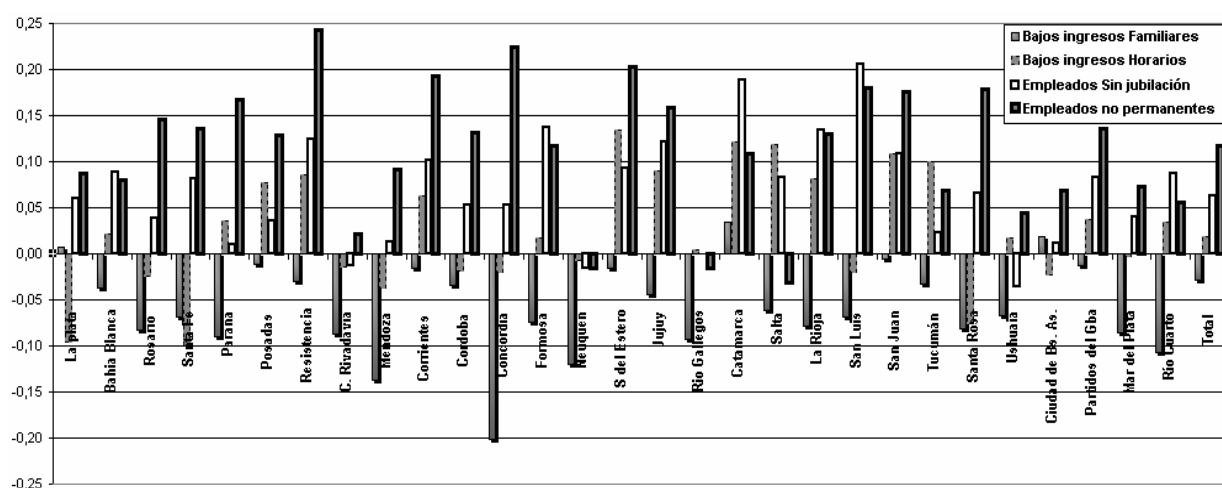


Figura 9: Variaciones de los tipos de precariedad 1997-2006

Los indicadores de precariedad por ingresos muestran una tendencia alcista durante los últimos años de vigencia de la convertibilidad y una fuerte expansión durante el período 2002. Este último fenómeno se explica fácilmente por la mayor inflación y la falta de ajuste de las remuneraciones nominales, provocada a su vez por el efecto depresor de los altos niveles de desocupación y a la falta de políticas de ingresos destinadas a evitar eventuales mecanismos propagadores de la inflación (Beccaria, 2007). En el año 2003 comienzan a descender los niveles de precariedad por ingresos horarios, lo cual puede explicarse por la intervención activa del estado en la determinación de los salarios a partir del otorgamiento de aumentos salariales de suma fija y de progresivos incrementos del SMVM (Beccaria, op. cit).

Los indicadores de desprotección e inestabilidad de los empleados registran un fuerte crecimiento aún en los primeros años de crecimiento económico, y recién en el año 2005 comienzan a mostrar una leve mejora.

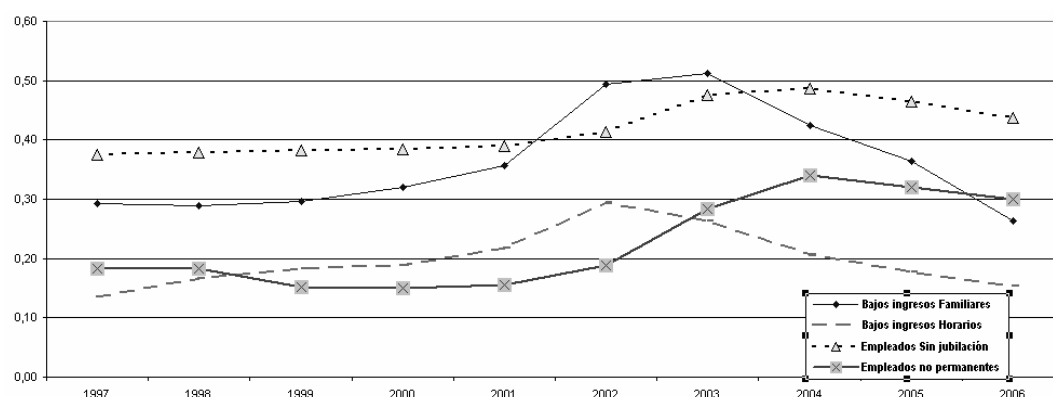


Figura 10: Evolución de los tipos de precariedad en el total de aglomerados (1997-2006)

A continuaciones se presentan gráficos radiales, que reflejan la incidencia de cada tipo de precariedad en distintos aglomerados, elegidos arbitrariamente. Se observa claramente que la incidencia de los indicadores estudiados difiere entre los aglomerados, así como su evolución a lo largo del tiempo.

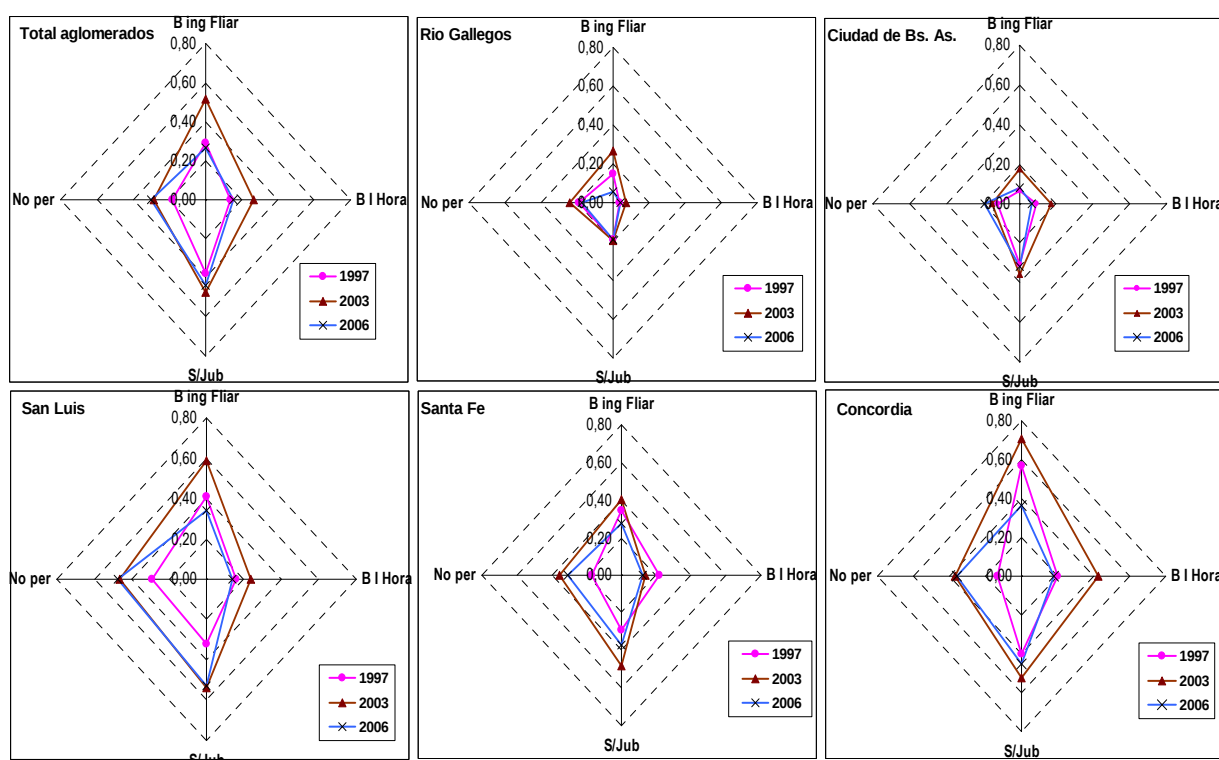


Figura 11: Tipos de precariedad por aglomerado

Conclusiones

La precariedad laboral es un fenómeno complejo y tal como se ha abordado en este trabajo tiene distintas manifestaciones. Por tal motivo la construcción de un indicador sintético puede ser una herramienta útil para analizar su evolución a lo largo del tiempo, así como para realizar análisis comparativos entre aglomerados o regiones a fin de determinar su situación relativa. No obstante, la construcción de un conjunto de indicadores complementarios, que reflejen con mayor grado de desagregación las problemáticas particulares englobadas bajo este concepto, permiten determinar los factores que explican un deterioro o una mejora de la situación general, y los espacios específicos a los que pueden apuntar políticas públicas que busquen disminuir el grado de inseguridad laboral.

Se desprende del análisis empírico que en la etapa de crecimiento posterior a la ruptura del régimen de convertibilidad aún no se puede afirmar la existencia de una dinámica tendiente a la reducción de la precariedad. Mas allá de las mejoras observadas en los últimos dos años, las mediciones reflejan un mayor nivel de precariedad que en los últimos años de vigencia de la paridad cambiaria. Por otro lado no parece registrarse una convergencia entre los distintos aglomerados; por el contrario, al final del período examinado se visualiza un mayor grado de heterogeneidad interterritorial en el conjunto de indicadores construidos.

Bibliografía

- Arrillaga, H.; Cuatrín, E.; Busso, G.; Locher, V.; Henderson, S. (2005) *Indicadores multivariantes de precariedad laboral*. XXV Congreso de ALAS, Porto Alegre, Brasil.
- Barbier, J.C.; Brygoo, A.; Viguié, F.(2002) *Defining and assessing precarious employment in europe: A review of main studies and surveys a tentative approach to precarious employment in France*. http://www.cee-recherche.fr/fr/fiches_chercheurs/texte_pdf/barbier/wp11-Fra.pdf Extraído: 05/2006
- Beccaria, L. (2007) *El mercado de trabajo luego de la crisis. Avances y desafíos*. En Kosacoff, B. (ed.) *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*. Impreso en Naciones Unidas. Santiago de Chile

- Castel, R (1994) *La inseguridad social. ¿Qué es estar protegido?* Manantial. Buenos Aires
- Castel, R (1997) *Las Metamorfosis de la cuestión social*. Paidós. Buenos Aires
- Castro Bonaño, J.C.; (2002) *Indicadores de Desarrollo Sostenible Urbano. Una Aplicación para Andalucía*. PhD Tesis. <http://www.eumed.net/tesis/jmc/> Extraído:03/06
- Gálvez Pérez, T. (2001) *Para reclasificar el empleo: lo clásico y lo nuevo*. www.dt.gob.cl/documentacion/1612/articles-62884_cuad_investig_1.pdf
Extraído:08/2006
- García Martínez, M. A. (2000) *Sistemas de indicadores sociales. Una aproximación desde la estadística social*. 6to. Taller Regional del Mecovi. <http://www.eclac.cl/deype/mecovi/docs/TALLER6/4.pdf> Extraído:05/2006
- Jelin, E.; Mercado, M.; y Wyxczykier, G. (1998) *El trabajo a domicilio en Argentina*. <http://white.oit.org.pe/spanish/260ameri/oitreg/activid/proyectos/actrav/edob/material/cadenas/pdf/td3.pdf> Extraído:03/2006
- Lindenboim, J., Serino, L. y Gonzalez, M. (2000) *La precariedad como forma de exclusión*. IV Simposio Internacional, El Cono Sur: su inserción en el tercer milenio, FCE, Buenos Aires, 18 al 20 de octubre.
- OCDE (2005a) *Handbook on constructing composite indicators: methodology and user guide*. [http://www.oilis.oecd.org/oilis/2005doc.nsf/8d00615172fd2a63c125685d005300b5/7bef27ea932895d4c1257058004bcdeb/\\$FILE/JT00188147.PDF](http://www.oilis.oecd.org/oilis/2005doc.nsf/8d00615172fd2a63c125685d005300b5/7bef27ea932895d4c1257058004bcdeb/$FILE/JT00188147.PDF) Extraído: 08/2006
- OCDE (2005b) *Tools for Composite Indicators Building* <http://www.oilis.oecd.org/oilis/> Extraído:08/2006
- Poggi, A.(2004) *Social Exclución in Spain: Measurement Theory and Application*. PhD. Tesis. Universidad Autònoma de Barcelona. Barcelona
- Pok, C. y Lorenzetti, (2007) *El abordaje conceptual de la informalidad*. Lavboratorio/n line. Año VIII. Número 20. Verano / Invierno 2007
- Sehnbruch, K., (2004) *From the Quantity to the Quality of Employment: An Application of the Capability Approach to the Chilean Labor Market*. Center for Latin American Studies University of California, Berkeley. Paper No. 9
- Serageldin, I (1997) *Expanding the measure of wealth indicators of enviromentally sustainable development*. The World Bank. Washington, D.C.