Acerca de la dinámica creciente de la heterogeneidad productiva y social en la Argentina

Un aporte para repensar las políticas públicas a partir del análisis desde la estructura ocupacional

Diego Coatz, Fernando García Diaz y Sergio Woyecheszen

Coatz Diego, García Diaz Fernando y Woyecheszen Sergio son economistas del Centro de Estudios de la Unión Industrial Argentina (CEU-UIA).

Los autores agradecen los valiosos aportes y comentarios de Bernardo Kosacoff y la inestimable colaboración del conjunto del equipo del CEU-UIA.

Uno de los pilares sobre los que se funda la teoría económica convencional es la conceptualización del capital como un factor de producción homogéneo. La evidencia empírica y el desarrollo histórico, sin embargo, contradicen dichas conclusiones: No existe un tejido productivo de características únicas; particularmente en el caso de economías en desarrollo, donde la heterogeneidad del entramado productivo ha resultado creciente a partir de la década de 1970. Dicho período se caracterizó por una modificación paulatina del modo de acumulación a nivel global, cuya más clara manifestación fue el surgimiento de las llamadas Cadenas Globales de Valor (CGV). Estas dieron lugar a subsistemas productivos que articulan capitales diferenciados por estratos de productividad, capacidades de acumulación, concentración y poder de mercado. Se trata de encadenamientos que trascienden fronteras nacionales y que emplazan diversos tramos productivos en localizaciones múltiples, pero con patrones determinados, derivando en una división internacional del trabajo dentro de la cual los países desarrollados concentran las etapas intensivas en innovación, investigación y desarrollo tecnológico. El presente trabajo tiene por objetivo aportar al estudio de la estructura productiva argentina teniendo en cuenta los elementos mencionados. Para ello se presenta una rápida descripción del marco conceptual desarrollado, buscando una caracterización que refleje la morfología actual del aparato productivo. Tomando como punto de partida la estructura ocupacional, se distinguen cinco grandes estratos económicos que difieren en su capacidad para generar excedentes, cantidad, tamaño e interrelación de las firmas, tipo de inserción ocupacional y condiciones de vida de la población asociada. Prosiguiendo el estudio, se analizan los resultados por sector de actividad, con énfasis en la industria manufacturera y, finalmente, se presentan algunas contribuciones al debate de las políticas de desarrollo.

I. Introducción

DURANTE EL PERÍODO QUE SIGUIÓ AL QUIEBRE DE LA CONVERTIBILIDAD, LA economía argentina logró revertir la tendencia descendente en su nivel de actividad, permitiendo desandar, aunque parcialmente, la fuerte fragmentación productiva y social derivada del patrón de crecimiento previo.

En particular, el cambio de las condiciones en el mercado de trabajo, signado por el crecimiento de la tasa de empleo pleno y cierta recomposición real de las remuneraciones, tuvo una visible manifestación en la reducción de la pobreza e indigencia, con marcada intensidad hasta el año 2006.

No obstante, muchos hogares permanecieron fuertemente expuestos a situaciones de vulnerabilidad social, en especial porque sus miembros presentaban una inserción ocupacional endeble, sea esta en términos de la intermitencia entre empleo, desempleo e inactividad, en el tipo de relación social de producción (asalariada o independiente) o por el tipo de actividad o sector de pertenencia. Estas cuestiones, vislumbradas incluso durante los mejores años postcrisis, se agudizaron con el resurgimiento de la inflación, primeramente, y la caída de la actividad derivada de la crisis internacional en el período reciente.

De esta forma, y aún cuando el país transitara un lustro de destacable desempeño, mejorando los indicadores económicos y sociales, muy pronto resultaron evidentes ciertas limitaciones y contradicciones a este desarrollo. Por un lado, a diferencia de lo ocurrido durante el período de industrialización[1], hubo pocos signos de *transformación estructural*[2] hacia el interior del tejido industrial. Por el contrario, los aumentos en la producción, capacidad productiva e inversión se concentraron en cadenas de valor previamente existentes, aun cuando se modificara la participación relativa de cada una de ellas. Así, no se observaron reformas superadoras en relación a la desarticulación, heterogeneidad y limitaciones de infraestructura heredadas por el aparato productivo. Por otro lado, la persistencia de marcadas desigualdades –consecuencia, en parte, de la diferenciación estructural del capital y del modo errático y crecientemente segmentado en que operó la economía desde mediados del '70– sigue figurando entre los grandes interrogantes de cara a la consecución de un camino de desarrollo y progreso económico que implique definitivamente una mayor inclusión social.

En este marco, en el presente trabajo se aspira a indagar acerca de las características específicas que adquieren los distintos tipos de inserción en la estructura ocupacional argentina, y que suponen trayectorias diferenciadas en lo que hace a la estabilidad del empleo, la generación de ingresos y su distribución.

Para ello se presenta una rápida descripción del marco conceptual desarrollado, que busca revisar y aplicar específicamente al caso argentino la tesis de heterogeneidad estructural, vinculada a la problemática de Sector Informal, de fuerte tradición en la región latinoamericana. Se busca encontrar una caracterización que refleje la morfología actual del aparato productivo, reconociendo en este último la convivencia de cinco *estratos económicos* con características y dinámicas que les son propias.

Tras desarrollar el marco conceptual, el tercer apartado enfoca la distribución de cada estrato en la economía argentina en su conjunto, y el modo en que ello se vincula en particular a la dinámica del empleo y la informalidad laboral[3].

Prosiguiendo el análisis, se estudian los resultados por sector de actividad, profundizando particularmente en una caracterización de la industria manufacturera.

Finalmente, se presentan algunas recomendaciones de política y se brindan elementos para contribuir al debate actual en un marco donde el diseño, la implementación y la evaluación de dichas políticas deben estar encuadrados a partir del reconocimiento de la desintegración que persiste en nuestro país, siendo el objetivo de toda estrategia lograr reducir dichas diferencias e integrar a la nación tanto social como productiva y regionalmente.

[1] A pesar de sus límites, el proceso de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) implicó un notable desarrollo de la estructura económica argentina. Entre 1933 y 1974, la industria tuvo un crecimiento anual de 5,4%, superior al del PBI (3,8%), llevando la participación del sector de 15 a 30%, implicando no sólo un avance cuantitativo sino también una mejora cualitativa, con una matriz de insumo-producto más densa. Si bien la conformación resultante presentaba problemas estructurales hacia el final de la ISI, hacia 1974 la Argentina contaba con una de las industrias más desarrolladas de Latinoamérica, desempleo en torno a 4%, nivel de desigualdad con GINI de 0,36 e incidencia de la pobreza que no superaba el 5%. Este proceso llegó a su fin con el cambio brusco de política verificado en la primera experiencia de apertura con atraso cambiario, cuando todavía no había agotado aún el potencial de crecimiento.

[2] La existencia o no de evidencias de cambios estructurales de relevancia en el último período no ha estado exenta de un profundo debate, aún sin resolución. Ver por ejemplo Fernandez Bugna y Porta (2008); Arceo N., Monsalvo A. y Wainer A. (2007); Briner M., Sacroisky A. y Bustos Zabala, M. (2007); Tavosnanska, A. y Herrera, G. (2008).

[3] El análisis no obvia la existencia de otras manifestaciones de la heterogeneidad estructural, como la extranjerización de la economía y la concentración de ingresos, las cuales formarán parte de futuras investigaciones.

II. Dinámica creciente para la heterogeneidad estructural en la Argentina

Uno de los pilares sobre los que se funda la teoría económica convencional es la conceptualización del capital como un factor de producción homogéneo y escaso, lo cual conlleva, como consecuencia, a una concepción de la economía como un agregado también homogéneo cuyas principales características quedarían reflejadas en el comportamiento de un agente productor-consumidor representativo. Al mismo tiempo, la homogeneidad de las estructuras al interior de cada economía debería traducirse, en proyección al sistema mundial, en diferencias centradas únicamente en el grado de desarrollo de las economías nacionales, que habrían de desaparecer con el tiempo.

La evidencia empírica y el desarrollo histórico, sin embargo, están lejos de avalar dichas conclusiones. Por un lado, la convergencia entre los distintos países no se ha verificado; por el otro, al interior de sus economías no existe un tejido productivo de características únicas.

Una de las manifestaciones conceptuales y empíricas de esta realidad, emparentada con la creciente incidencia de la informalidad laboral, ha sido la idea de heterogeneidad estructural, según la cual coexisten hacia adentro del aparato productivo unidades económicas y actividades con marcadas diferencias en cuanto a su desempeño.

En términos históricos, esta teorización resultó de una nueva visión acerca del proceso de acumulación y progreso técnico a nivel global, dada a fines de la década de 1940 y principios de los ‘50. Según esta idea, este proceso habría sido condicionado por un desarrollo desigual originario que terminó por conformar un Sistema Económico Mundial de carácter dual, con un centro-núcleo fabril y una periferia heterogénea, especializada en la producción de alimentos y materias primas, con menor diversidad productiva y fuerte disparidad en los niveles de productividad sectorial (Prebisch, 1949).

Esta diferenciación primaria tendría, adicionalmente, un carácter dinámico, que terminaría perpetuando las diferencias estructurales a lo largo del tiempo, al afectar el progreso técnico, la generación de empleo y la trayectoria de los ingresos. En términos históricos, cabría mencionar en principio la especialización productiva en bienes simples, la cual afectó la trayectoria tecnológica en el marco de la industrialización espontánea de la década del ‘30 y los ‘40, toda vez que las actividades donde el progreso técnico resulta más intenso no se encontraban disponibles (Rodriguez Octavio, 2001).

Posteriormente, y a la luz de los cambios que fue acarreando el propio proceso de industrialización, la estructura productiva fue adquiriendo paulatinamente un carácter más complejo, alejándose de la idea de dualidad entre sector externo e interno, conformándose tres grandes estratos multisectoriales: primitivo –trabajando a niveles muy bajos de productividad–, moderno –con estándares cercanos a sus pares del centro–, e intermedio, cuyas actividades presentan la productividad media de la economía (Pinto Aníbal, 1965 y 1970).

En este sentido, y a pesar de que tal diferenciación estructural se podría rastrear en la base misma del comportamiento económico global –pudiéndose encontrar tanto en países centrales como periféricos– , la dinámica e incidencia de esta realidad ha mostrado un carácter disímil entre países, particularmente a partir de los cambios en las formas de producción de la década de 1970 (ver sección II.1). En las economías en vías de desarrollo se destacó la creciente insuficiencia del sector de mayor productividad y del dinamismo en la generación de puestos de trabajo, en un escenario de destrucción de saberes productivos adquiridos previamente y de desarticulación entre capacidades y educación formal, una de cuyas manifestaciones más evidentes fue el deterioro continuo de la educación técnica. De esta manera, el subempleo y la informalidad laboral emergentes aparecerían como reflejo de un desequilibrio estructural que se fue ahondando en el tiempo.

Este ha sido el marco bajo el cual, durante 25 años (1968-1993) se llevaron adelante centenares de investigaciones sobre el funcionamiento de los mercados de trabajo en América Latina, con eje conceptual en la desarticulación de los aparatos productivos y la insuficiente propagación del progreso técnico, que explicarían en conjunto la falta de oportunidades laborales en las franjas de mayor productividad y salarios.

Según esta línea de estudios el carácter fundante de la informalidad laboral se hallaría en la existencia de un amplio segmento de establecimientos productivos (el llamado Sector Informal), dado el predominio de unidades de menor tamaño, con problemas de escala y rezagadas desde el punto de vista técnico y organizativo, lo que termina por afectar el incremento de la productividad del trabajo y la generación de excedentes económicos[4].

No obstante la relevancia de esta conceptualización a la hora de comprender muchas de las problemáticas laborales hacia adentro de la región, son cuantiosos los fenómenos que dentro de este marco quedan sin explicar. Estos últimos conforman hoy un todo complejo que trasciende lo económico y se ubica en un plano transversal a la mayoría de las ciencias sociales.

[4] Esta conceptualización fue ampliada recientemente, en el marco de la noción de trabajo decente de la OIT (2002), al incorporar a aquellos ocupados que se encuentran fuera de la legislación laboral, independientemente del sector en que se inserten.

II.1 Mercado de trabajo. Una realidad compleja frente al cambio de la organización de la producción mundial

En un plano histórico, el mercado de trabajo en la Argentina presentó, hasta mediados de los '70, una mayor integración respecto a sus pares de la región, que se manifestó en un mayor nivel de asalarización, menor incidencia del subempleo y una reducida penalidad relativa de ingresos entre sectores y calificaciones, dada la menor presión de la oferta de trabajo, la extensión del sistema público educativo y el nivel de desarrollo de la actividad gremial (Altimir y Beccaria, 1999).

Esta realidad, que no sin problemas acompañó al desenvolvimiento de la etapa de sustitución de importaciones en la región, se enfrentó a nuevas condiciones desde la segunda mitad de la década del setenta. A nivel internacional, el hecho destacado fue la ruptura de la convertibilidad entre el dólar y el oro, lo que derivó en la flotación de las principales monedas del mundo, acompañada de un flujo creciente de transacciones financieras entre países, vinculado a una secuencia de reformas institucionales y legales tendientes a liberalizar el movimiento de capitales y los mercados financieros (Frenkel, 2003).

Paralelamente, se verificó el desarrollo paulatino de un nuevo modelo de acumulación a nivel global, cuyas manifestaciones más evidentes fueron, en primer término, la aparición de nuevos paradigmas tecnológicos (en particular, en materia de información, comunicaciones y microelectrónica, entre otros) y, en segunda instancia, el surgimiento de las llamadas Cadenas Globales de Valor (CGV).

Respecto al primer elemento, los nuevos paradigmas tecnológicos han tenido una marcada importancia en este nuevo modelo de organización de la producción mundial al facilitar la generación, procesamiento, almacenamiento y transmisión de la información, permitiendo una reducción de los costos de comunicación, mejoras de su infraestructura y la difusión de normas de estandarización para codificar dicha información. (López y Ramos, 2009).

Por otro lado, la externalización de distintas etapas de la producción de bienes y servicios supuso el desarrollo paulatino de CGV. Estas últimas conformaron gradualmente subsistemas productivos que articulan capitales diferenciados por diversos *estratos de productividad*, capacidades de acumulación, concentración y poder de mercado. Se trata de encadenamientos que trascienden las fronteras nacionales y que emplazan diversos tramos productivos (casa matriz, desarrollo e investigación, diseño, plantas de ensamblado, proveedores, etc.) en localizaciones múltiples, pero con patrones determinados.

La novedad no sólo radica en la localización disgregada de la producción sino también en que las diversas etapas o eslabones de las CGV pueden desarrollarse en una única empresa (integración vertical) o en firmas independientes (desverticalización). De este modo, se acentuó la presencia del comercio intrafirma, generando competencia por atraer inversiones no sólo entre países sino también entre filiales de una misma firma ubicada en diferentes regiones (Kosacoff, 2007).

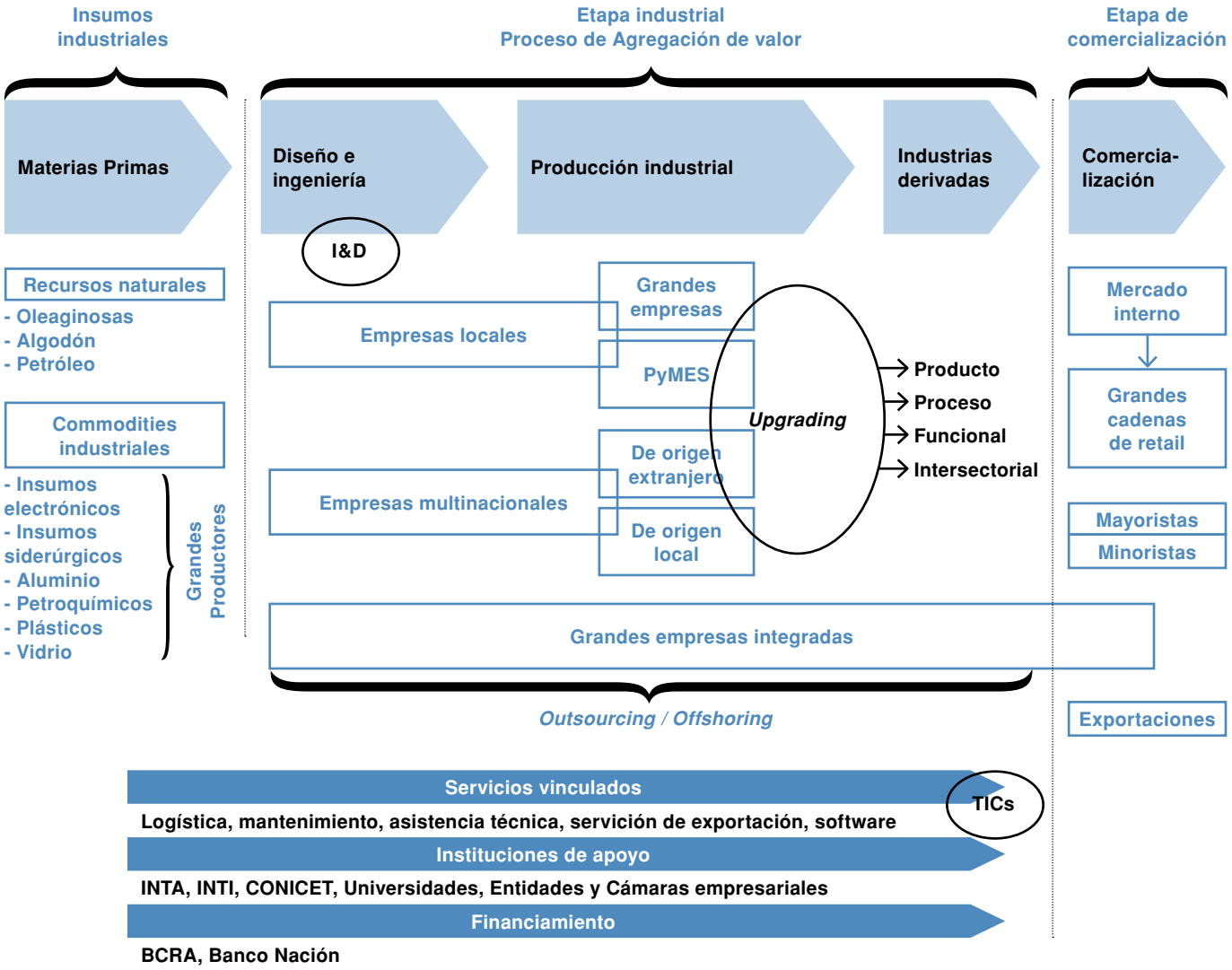
Se destaca asimismo la integración a la economía global de países dotados de enormes reservas de mano de obra, tales como China e India, junto con el rol en la escena económica internacional de empresas de países en desarrollo convertidas en jugadoras transnacionales, o que se han vinculado exitosamente con cadenas productivas de otras empresas mayores, todo lo cual contribuyó a dar forma al nuevo escenario.

Uno de los rasgos principales de esta nueva división internacional del trabajo resultó del hecho de que los países en desarrollo concentran de manera creciente la producción física de menor valor agregado relativo (Keifman, 2008), quedando las etapas de mayor productividad, intensivas en innovación, investigación y desarrollo tecnológico, centralizadas en los países desarrollados.

Esto no resulta un dato menor; los países en desarrollo se han ido convirtiendo en potenciales localizaciones para que las empresas transnacionales realicen *offshoring* de alguna de sus etapas productivas o de ciertos servicios requeridos, influyendo así sobre la configuración productiva de dichos países a través de la inserción en las CGV o del desarrollo de proveedores.

De esta forma, las políticas para atraer inversiones, para ganar en mejoras productivas (producto, procesos, entre otras), y la calidad de las instituciones que se interrelacionan con este proceso han ido ganando mayor importancia en la literatura sobre desarrollo a la hora de explicar el éxito de determinadas experiencias.

Esquema 1. Cadena de innovación



Fuente: CEU-UIA

En particular, y dado que dichas instituciones tienen una dinámica endógena propia, cuyas transformaciones resultan de procesos de aprendizaje, el Estado desempeña un rol fundamental mediante el fomento de la banca pública, las instituciones de I&D y las universidades, diseñando políticas de financiamiento, de desarrollo productivo y de difusión de la tecnología que permitan generar mercados más atractivos para la inversión (Katz, 2008).

En este nuevo contexto, signado por el desarrollo de cadenas innovativas a nivel global, las formas de producción, así como el entorno en el que estas se desenvuelven, adquieren una complejidad mayor (ver *Esquema 1*). El resultado es una compleja red internacional de producción y consumo que tiene un rasgo distintivo y novedoso: genera cuantiosas rentas internacionales. El desafío de captar tales rentas globales, aplicarlas al crecimiento local y traducirlas en un proceso equitativo y sustentable de desarrollo, guarda estrecha relación con la forma de organización de la producción (Bisang, Anlló y Campi, 2008).

Ahora bien, cómo (y en qué etapa) insertarse en tales redes internacionales no es trivial desde la perspectiva de la acumulación de mediano y largo plazo. La respuesta la brinda una confluencia de políticas públicas y estrategias privadas en

construcciones de mediano y largo plazo guiadas por el incentivo de los beneficios. Para poder avanzar en este sentido es fundamental comprender la lógica que controla las relaciones al interior de estas redes.

Estos nuevos esquemas de organización –vigentes en actividades tanto industriales como agroindustriales– están constituidos por nuevas empresas, conductas, formas relacionales y fuentes de generación de competitividad. Al interior coexisten diversos nodos de poder que gobiernan diferentes tramos de la cadena: pequeños productores, grandes empresas de comercialización, empresas desarrolladoras de marcas en el mercado de productos, grandes cadenas de distribución (hipermercados y supermercados)[5].

[5] Para un análisis exhaustivo del tema ver Narula, R. y J. Dunning (2009). International Enterprises, Development and Globalization: Some Clarifications and a Research Agenda, United Nations University.

Así la desverticalización y la segmentación de la producción mundial de manufacturas afecta la estructura del comercio, convergiendo hacia la conformación de redes mundiales, con nuevos agentes económicos (los proveedores especializados de tecnologías aplicadas, los nuevos canales de distribución y las grandes cadenas de supermercados, etc.), escalas, asimetrías (económicas, tecnológicas y financieras) y reglas de funcionamiento (en base a nuevas normas que afectan productos y procesos). Dónde, cómo y en base a qué estrategias un país se ubica en tales redes es esencial en el proceso de captación y generación de rentas (ahora) sustantivas.

En lo que hace al modo de inserción de la región a este nuevo escenario, la evidencia muestra que, lejos de verificarse comportamientos virtuosos, las reformas estructurales no han logrado el cierre de las brechas de productividad respecto de la frontera internacional. Por el contrario, los episodios de apertura comercial y financiera, reformas estructurales y desregulación de mercados, sin un marco de desarrollo estratégico detrás, aparecen como los principales factores asociados a los magros resultados alcanzados durante las últimas décadas.

En Latinoamérica, aún con la existencia de especificidades propias en cada caso, dicho escenario de reformas estructurales se conjugó con políticas macroeconómicas antiinflacionarias en las que el tipo de cambio fijo o cuasi fijo desempeñaba un papel central (Damill, M. y Frenkel, R., 2004). Desde mediados de los '70, y particularmente durante toda la década de 1990, los rasgos macroeconómicos derivados de esta nueva realidad tuvieron como correlato la *reestructuración regresiva* de muchas formas de producción de bienes (Kosacoff, 1993), alterando no solo la organización económica sino también la ocupacional, verificándose la destrucción de numerosas capacidades, conocimientos, equipamientos y recursos humanos en sectores de alta y media tecnología[6] sin plasmarse como contrapartida una creación simétrica de nuevas capacidades en aquellos sectores intensivos en otro tipo de recursos (Cimoli *et al*, 2009). En líneas generales, ello fue acompañado por un proceso de disminución en la integración local de la producción, creciente importación de componentes intermedios, *incorporación* del progreso tecnológico a los equipos importados y reducción en la ingeniería *adaptativa* (Katz, 2008), derivando en una pérdida de importancia de la escuela técnica y del *learning-by-doing*.

[6] En la Argentina, entre los sectores con transformaciones paradigmáticas puede señalarse la industria metalmecánica, la producción de bienes de capital, la industria automotriz y la electrónica (Kosacoff, 1993).

Varios han sido los canales de afectación abiertos en este sentido[7], que dejaron como resultado un fuerte cambio en cuanto a la naturaleza de las firmas industriales y a la configuración de los mercados de bienes manufacturados, perturbando la trayectoria del empleo pleno en el sector, particularmente en la Argentina. Como además este proceso se enmarcaba en la dinámica propia de la heterogeneidad estructural típica de una economía subdesarrollada (y que se manifestaban básica-

[7] Para un tratamiento extenso de este tema ver Damill, M. y Frenkel, R. (2004).

mente en la existencia de un nivel de subempleo e informalidad laboral intensos), el resultado fue una espiral ascendente de las tasas de desempleo y precariedad laboral, la cual pudo revertirse sólo en parte durante el período reciente (ver sección subsiguiente).

Estos cambios dieron pie a una nueva organización del aparato productivo que decantó en una conformación de taxonomía, si bien igualmente heterogénea, muy diferente a la observada durante la etapa de industrialización por sustitución de importaciones. En particular, la idea de informalidad laboral, su dinámica e interacción con los tramos formales de la producción, parece haber quedado sujeta a nuevas modalidades que escapan a las clasificaciones previas.

En este contexto, se han venido elaborado intentos por captar estas nuevas particularidades, que no sólo han derivado en el cambio referencial (OIT, 2002) sino también en nuevas tipificaciones que modifican la tesis de heterogeneidad estructural (CEPAL, 2004).

El presente trabajo busca ahondar en la investigación de estas nuevas modalidades, aún cuando las mismas siguen mostrando en general una fuerte asociación con ciertas características de las unidades de producción; en particular, aquellas ligadas a su tamaño, relación entre capital y trabajo y niveles de productividad.

Como se verá, estos factores siguen siendo los de mayor poder explicativo respecto a la incidencia de inserciones ocupacionales débiles –las cuales mediatizan los episodios de informalidad y precariedad laboral– sean éstas en términos de la intermitencia entre empleo, desempleo e inactividad, en el tipo de relación social de producción (asalariada o independiente) o tipo de actividad o sector de pertenencia (Pok, 2001).

No obstante esta suerte de continuidad empírica, el análisis de la estructura ocupacional argentina arroja una mayor heterogeneidad en la actualidad, permitiendo distinguir cinco *estratos económicos* operando simultáneamente, con marcadas diferencias respecto a las características previamente mencionadas. Dichos estratos difieren tanto en lo que hace a su capacidad para generar excedentes, cantidad, tamaño e interrelación de las firmas, como en cuanto al tipo y condición de inserción ocupacional.

Esta estratificación horizontal está cruzada, a su vez, por formaciones verticales derivadas de los eslabonamientos de las diversas cadenas de valor, cuyas múltiples etapas de producción se ubican alternativamente en uno u otro estrato: en la mayoría de los casos, aunque con desiguales proporciones, una misma cadena productiva presenta tramos de alta productividad y gran escala, tramos intermedios y otros de mínima capacidad productiva.

En primer lugar, se presenta un segmento de producción social de bienes y servicios en torno a la frontera internacional en lo que hace a productividad, estrato alto, o *Capitalismo Desarrollado.* Éste abarca grandes empresas operando a niveles elevados de productividad y escala, servicios profesionales y sociales de alta calificación, medianas empresas insertas en las Cadenas Globales de Valor, una pequeña fracción de unidades de menor tamaño relativo pero con ciertas actividades de innovación y algunos casos de inversión en I&D, que tienden a poseer características especiales como la fuerte especialización de la mano de obra, el elevado capital intelectual, y

procesos intensivos en la utilización de máquinas y herramientas de alta tecnología. Aquí pueden señalarse, a modo de ejemplo, las unidades productivas que proveen servicios a empresas de asesoramiento jurídico, contable e impositivo (estudios jurídicos y contables); las pequeñas empresas de diseño, marketing, gráfica, software, publicidad y comunicación institucional; las pequeñas empresas de servicios de mantenimiento de maquinaría industrial, elaboración o terminado de piezas especiales, obras secundarias de ingeniería, instalaciones y mantenimiento de máquinas herramientas, entre otras. En todos estos casos se da la característica principal de que se trata de pequeños emprendimientos que proveen servicios que involucran un alto contenido de capacidades intelectuales y/o el uso de máquinas, herramientas y conocimientos muy especializados.

De todas formas, en cuanto a su peso en la producción y en puestos de trabajo, las grandes empresas constituyen el grueso del segmento, tratándose en muchos casos de empresas trasnacionales, con capacidad suficiente para enfrentar de manera sólida la competencia externa incluso bajo condiciones macroeconómicas adversas.

El estrato alto incluye no sólo actividades primarias, sino también etapas de cadenas industriales con tecnología de punta y proyección global. Se trata de sectores que cuentan además con salida exportadora y cierto acceso a financiación internacional y local. Al interior de cada cadena de valor, las empresas pertenecientes al estrato alto suelen tener preponderancia sobre el resto, tendiendo a configurar su lógica de funcionamiento. La problemática específica de este segmento es muy diferente a la del resto, encuadrándose sobre todo en las necesidades de profundizar y alinear su integración internacional en cadenas globales de valor de manera armónica con los intereses estratégicos del país, promoviendo el desarrollo de proveedores, la investigación y los derrames tecnológicos.

En segundo lugar se encuentra la economía del estrato medio, que denominamos *economía en vías de desarrollo.* Se trata de la más amplia del sector productivo, agrupando a un conjunto de establecimientos (principalmente empresas pequeñas y medianas), y a ocupados y desocupados de alta calificación. Si bien estas unidades productivas no alcanzan los niveles de productividad de frontera, cuentan con capacidad para generar excedentes e inversiones, presentando un grado de formalidad relativamente alto. Muchas de estas firmas son proveedoras de aquellas del estrato de alta productividad, y existe cierta presencia de multinacionales, aunque en menor medida que en el estrato alto. Por un lado, en la cota superior del segmento aparecen unidades que cuentan con la potencialidad de transformar su forma de producción en el mediano plazo, alcanzando la productividad de las firmas del estrato alto, siempre y cuando las condiciones macroeconómicas y las políticas productivas resultan adecuadas. Descendiendo en productividad hacia la cota inferior, sin embargo, se observan problemas estructurales más profundos, y una incidencia creciente de la informalidad. En efecto, al ubicarse el segmento en general, y las empresas de la cota inferior en particular, por debajo de los niveles de productividad de frontera, aparecen diferencias persistentes de eficiencia y escala en favor de competidores internacionales. Este resultado deviene de una serie de factores estructurales (tamaño de mercado, problemas de infraestructura, falta de financiamiento, entre otros), con fuerte presencia de estrategias empresariales defensivas, enmarcadas en el contexto de las crisis recurrentes que golpearon al país durante las últimas décadas. Por estos motivos el estrato medio comienza a sufrir inconvenientes cuando las condiciones macro son desfavorables o adversas a la producción. En estas circunstancias la rentabilidad se comprime fuertemente,

desencadenando quiebras y dañando al tejido productivo. Así, la problemática del estrato medio se distingue de la del capital de alta productividad, al depender en mayor medida de que las condiciones macroeconómicas favorezcan su desarrollo y que las políticas industriales tiendan a incentivar inversiones en desarrollo, tecnología o ampliaciones de escala.

El último de los estratos productivos, el bajo, o *Sector Informal* abarca en primer lugar a pequeñas firmas y servicios, generadoras de escaso valor agregado y que logran apenas producir un excedente sobre el nivel de subsistencia. Se trata en muchos casos de trabajadores que se desempeñan por cuenta propia, al encontrar dificultades para insertarse de manera estable dentro del aparato productivo. Abarca asimismo microemprendimientos o comercios cuya viabilidad está asociada a episodios de precariedad laboral, trabajo a destajo o familiar.

Las unidades de pequeñas escalas que operan en la informalidad se distinguen por involucrar procesos productivos con un alto contenido de mano de obra de baja calificación; con el uso de herramientas artesanales o de bajo contenido tecnológico; con conocimientos adquiridos, no por la vía de análisis teóricos en base a contenidos abstractos y simbólicos, sino por la vía procedimental, por repetición prolongada, por absorción a través de métodos experimentales rudimentarios y conocimientos muy básicos.

Se trata del estrato productivo más delicado, inestable y vulnerable a las fluctuaciones económicas. Como se verá, estas actividades enfrentan una problemática radicalmente diferente a las mencionadas previamente. La combinación de baja escala, productividad, exiguo acceso al crédito y condiciones económicas adversas obliga a estas unidades productivas a mantenerse parcial o totalmente en la informalidad, de manera que lo que resulta una excepción en los estratos alto y medio se convierte aquí en regla y condición prácticamente necesaria. Ello forja una segmentación en el mercado de trabajo que impacta sobre los salarios y las condiciones de vida. Vale destacar que en esta línea, la segmentación del mercado de trabajo (que se analiza detalladamente en las secciones que siguen) no encuentra por tanto su origen en un problema normativo, legal, ni cultural sino que responde, en cambio, a una segmentación previa de la estructura productiva, lo cual debiera ser tenido en cuenta en toda política que busque atacar esta problemática[8].

En un cuarto grupo, por su parte, aparece una franja de la población asociada al núcleo duro del desempleo, al cual se suman además aquellas personas inactivas que, dada la situación socioeconómica que enfrentan, han dejado de buscar empleo. Esta franja de la población afronta serias dificultades para reinsertarse de modo funcional al aparato productivo, ya que al haber sufrido una exclusión persistente y los mayores impactos durante las crisis, tiende a verse imposibilitada para adecuarse a los requerimientos del mercado.

Finalmente, existe una quinta categoría asociada a las actividades ilícitas, en la que coexisten desde tramas productivas de carácter ilegal (violación de patentes, productos adulterados, etc.) hasta aquellas más complejas ligadas a la producción y venta de estupefacientes y otras modalidades delictivas. Esta categoría, que ha crecido en las últimas décadas, producto de la descomposición social y económica que ha atravesado nuestro país, es un rasgo intrínseco de la mayoría de los países de la región[9] y que por sus características escapa, obviamente, a toda forma de medición estadística.

[8] Vale aclarar que la segmentación mencionada por estratos de capital y del mercado de trabajo representa una especificidad *adicional* de la relación social entre capital y asalariados, que la modifica en aspectos relevantes pero de ninguna forma altera sus características esenciales.

[9] En otros países de la región la conformación ilegal de estructuras, organizaciones y eslabonamientos productivos, fruto de la descomposición del sistema económico y político, alcanza dimensiones mucho mayores, llegando a disputar incluso la hegemonía política con el estado en algunas zonas específicas. Tal es el caso de la producción y comercialización de estupefacientes en Colombia y México, la organización de milicias y bandas en las favelas de Brasil, las Maras en Centroamérica, entre otros.

III. Estructura general de estratos en la economía argentina

III.1 Metodología utilizada

Cada uno de estos estratos supone, como se dijo, una realidad harto compleja y específica, la cual debe contemplarse a la hora de pensar políticas para darles respuesta. Como primera aproximación empírica a la conceptualización presentada, y dado que los relevamientos de establecimientos son escasos en la Argentina, se decidió trabajar con datos de empleo formal del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS) y las bases disponibles de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH)[10], con el objetivo de definir la magnitud y características de los cinco estratos mencionados. Estas resultan las mejores fuentes sobre la participación de la población que se inserta en cada modo del aparato productivo nacional, inserción que, a su vez, explica en gran medida sus condiciones laborales y de vida. Al proceder en este análisis deberá considerarse, sin embargo, que dadas las diferentes productividades la participación de cada estrato dentro del valor agregado total puede diferir considerablemente, implicando otro tipo de estudios igualmente válidos.

[10] Los resultados volcados en el trabajo corresponden al segundo semestre de 2006, los últimos disponibles. El análisis se contrastó con todos los semestres entre 2003 y 2006, sin verificarse diferencias significativas en lo que hace a los resultados esenciales del trabajo. Si bien recientemente el INDEC ha puesto a disposición una actualización de estas bases, las mismas carecen aún de los controles de calidad necesarios como para validar los resultados que de su utilización deriven.

Con la información disponible se procedió a cruzar los datos del MTSS, del cual se tomaron los valores de referencia de asalariados formales, extrapolando dicha base a la población urbana total teniendo en cuenta las estimaciones surgidas de la EPH.

Dentro del primer estrato se incluyó a los asalariados que trabajan en empresas grandes, de más de 200 empleados, estén o no registrados, y a los profesionales independientes. Asimismo, se incluyó a aquellos desocupados, receptores de planes sociales y trabajadores familiares con alto nivel educativo.

En el segundo, se contó a todos los asalariados registrados en todas las empresas de hasta 200 empleados y a los no asalariados calificados (universitario incompleto o secundaria completa). También se incluyó a asalariados no registrados de empresas medianas, de entre 41 y 200 empleados, y aquellos que trabajan en empresas pequeñas, de entre 6 y 40, desocupados, receptores de planes sociales y trabajadores familiares calificados (universitario incompleto o secundaria completa)[11].

[11] Siguiendo la definición de cada estrato presentada más arriba, los trabajadores correspondientes a PYMES de productividad de frontera deberían ser incluidos dentro del estrato alto. Aunque resulta imposible realizar dicha distinción con la información disponible en la EPH, se considera que de poderse efectuar, el impacto cuantitativo de la corrección sería de segundo orden.

Cuadro 1. Población por estrato, Total economía

Total economía	Personas	%
I Capitalismo desarrollado	**1.548.541**	**10,1**
Asalariados ENGE (>500)	445.980	2,9
Asalariados grandes - medianas (200-500)	545.087	3,6
Profesionales independientes	557.475	3,6
II Capitalismo en vías de desarrollo	**6.461.786**	**42,3**
Productividad media superior	2.934.115	19,2
Productividad media inferior	3.527.671	23,1
III Sector informal	**5.520.246**	**36,1**
Productividad baja - marginal	1.932.086	12,6
Subsistencia	2.539.313	16,6
SS Doméstico	1.048.847	6,9
IV Nucleo duro de desempleo	**1.763.507**	**11,5**
PEA Ampliada sin sector público	**15.294.080**	**100,0**
PEA Ampliada Total	**18.493.065**	

Fuente: Elaboración propia en base a SIJyP y EPH-INDEC

En tercer término, se circunscribió dentro de la esfera del capital de baja productividad a los asalariados en empresas de entre 6 y 40 empleados no registrados y no calificados (secundario incompleto), a asalariados no registrados de microempresas (entre 1 y 5 empleados), independientemente de su calificación, al servicio doméstico, a los no asalariados no calificados y al trabajo familiar, desocupados y planes sociales de baja calificación[12].

[12] Primaria completa y secundaria incompleta.

El núcleo duro del desempleo, por su parte, abarca a los desocupados, receptores de planes sociales y trabajadores familiares sin calificación (hasta primaria incompleta), junto a parte de las personas inactivas que, dadas sus características (básicamente edad y experiencia), pueden estar formando parte del *desempleo oculto*[13].

[13] La composición detallada de cada estrato según la metodología propuesta puede consultarse en el Apéndice.

III.2 Resultados a nivel nacional

Los resultados preliminares para la población urbana, que se resumen en el *Cuadro 1*, brindan una serie de elementos relevantes. En la Argentina, poco más de 18 millones de personas conforman lo que llamamos Población Económicamente Activa Ampliada (PEAa), que incluye no sólo a ocupados y desocupados sino también a aquellos inactivos asociados al desempleo oculto. De este total, si se excluyen las ocupaciones dentro del sector público (que en muchos casos responden a una lógica distinta, y en particular el módulo de informalidad las considera fuera de esta problemática, por definición), la PEA quedaría conformada por 15,29 millones de personas, de las cuales 1,55 millones (10,1%) son los que se insertan en el primer estrato, productiva y laboralmente muy cerca de la frontera internacional. De ese total, un 2,9% corresponde a grandes empresas con más de 500 empleados, 3,6% a empresas grandes y medianas de entre 200 y 500 empleados y otro porcentaje similar a profesionales universitarios independientes.

El segundo conjunto, que abarca principalmente a empresas medianas, pequeñas de productividad media y no asalariados calificados, por su parte, envuelve un total de 6,46 millones de personas (42,3%), de las cuales poco menos de la mitad están muy cerca del segmento anterior, al incluir a los asalariados en empresas medianas (de entre 40 y 200 ocupados) y trabajadores independientes con nivel medio o medio-alto de educación.

El resto se acerca al tercer estrato, que incluye pequeñas y microempresas de baja productividad, microestablecimientos, actividades de subsistencia, servicio doméstico y planes sociales, compuesto por cerca de 5,5 millones de personas (36%). Las pequeñas y microempresas de productividad baja o marginal representan el 12,6%, la economía de subsistencia el 16,6% y el servicio doméstico 6,9%.

Finalmente, 1,7 millones de personas (11,5%) conforman hoy el núcleo más duro del desempleo, principalmente inactivos desalentados de la búsqueda de empleo, con muy baja o nula calificación general y específica.

De esta forma, en el conjunto, 47,6% de la PEA Ampliada encuentra su ocupación en actividades de baja productividad, con escasa proyección en términos de potencialidad de crecimiento.

IV. Caracterización empírica de estratos de capital a nivel nacional

Las diferencias en las capacidades reproductivas de cada estrato del capital suponen una marcada desigualdad en cuanto a la calidad, estabilidad y retribución de los puestos de trabajo generados. Si se indaga acerca de las características de quienes se insertan en cada uno, su condición de formalidad, ingresos, capacitación y pobreza, surgen fuertes asociaciones entre las condiciones de vida de la población y la estructura económica que le da su base material.

En primer lugar se procedió a analizar el comportamiento de la informalidad por estrato económico. Para un primer examen, se trabajó con la definición metodológica de informalidad desarrollada en Beccaria y Groisman (2007)[14]. La misma considera dentro de la informalidad a los asalariados no registrados, independientemente del tipo de establecimiento en que se desempeñan, además de aquellos que desarrollan sus actividades en establecimientos o sectores informales, tales como servicio doméstico, trabajo familiar y planes sociales. Adicionalmente, se considera como informales a todos los no asalariados, exceptuando profesionales autónomos.

[14] *Informalidad y Pobreza en Argentina* Luis Beccaria y Fernando Groisman, (2007). La definición considerada se detalla en el Apéndice.

Vale aclarar que con esta clasificación todo el estrato bajo (que se denominó *Segmento Informal*) y el núcleo duro del desempleo quedan incluidos dentro de la informalidad *por definición*, ya que todos los subgrupos pertenecientes –asalariados no registrados de microempresas, servicio doméstico, trabajo familiar, etc.– son considerados informales por sus características.

Los resultados del análisis, volcados en el *Cuadro 2*, correspondientes al segundo semestre del año 2006[15], evidencian que la informalidad es muy poco significativa en la población asociada al primer estrato, rondando sólo el 4%. Por ello, aunque este estrato explica el 10,1% de los puestos de trabajo, su participación más que se duplica en relación a la creación de puestos de trabajo formales, ascendiendo en dicho caso al 25%. El estrato alto cumple así un importante rol en la generación de empleo de calidad.

[15] Ver nota 5.

En el caso del estrato medio, la informalidad trepa al 46%. Cabe aclarar que ésta se explica principalmente por la participación de no asalariados calificados dentro del segmento, que al no ser profesionales se consideran dentro de la informalidad. En caso de tener en cuenta únicamente a los asalariados, la incidencia de la informalidad alcanza al 14% para los que desarrollan su actividad en empresas de 41 a 200 empleados y 19% para el resto de los asalariados del estrato, muy inferior al promedio de la economía.

Cuadro 2. Formalidad por estrato (en porcentaje)

Estrato	Formal	Informal
Alto	96	4
Medio	53	46
Bajo	0	100
Núcleo duro	0	100

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

Cuadro 2b. Formalidad asalariados estrato medio (en porcentaje)

Estrato medio	Formal	Informal
Asalariados 41-200	86	14
Resto asalariados	81	19

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

En conjunto, el segmento completo explica cerca de la mitad de los puestos formales y aproximadamente un cuarto de los informales del país (en su mayoría no asalariados).

Finalmente, como se mencionó, el estrato bajo se inscribe completamente dentro de la informalidad, explicando el 71% del empleo informal[16].

Del mapeo precedente se deduce que una política abocada a mitigar el impacto de la informalidad debería focalizarse específicamente sobre los estratos medio y bajo, interesándose por comprender su dinámica de funcionamiento e interrelación con los demás estratos.

Respecto al nivel de ingresos de los hogares también existen disparidades. Al respecto, es ilustrador considerar las diferencias relativas entre las medianas[17] de ingresos familiares *per cápita* (IFPC) de los hogares, según el subgrupo al que pertenece su jefe de familia. Tomando como patrón de comparación a la mediana de la economía en su conjunto se verifica la existencia de diferencias significativas entre cada segmento y su condición de formalidad.

En efecto, los hogares asociados al estrato alto poseen un IFPC con una mediana 67% superior a la del total de la economía, mientras que los hogares asociados al estrato medio poseen ingresos con una mediana 26% superior. La mediana de los hogares del estrato bajo, por su parte, es 42% inferior a la del conjunto del país.

El cruce de ingresos según su ubicación por estrato y condición de formalidad ofrece resultados adicionales de gran interés. Efectivamente, el análisis de estratos complementa al de formalidad como factor explicativo en la determinación de ingresos: si bien la informalidad implica una brecha de IFPC en todos los casos, su magnitud resulta muy diferente en cada estrato.

Para el estrato alto, la brecha de la informalidad, definida como la mediana de ingresos de los hogares dentro de la economía formal sobre la de aquellos dentro de la economía informal, es de 67%. Sin embargo, dicho valor no es demasiado representativo ya que, como se mencionó, la formalidad dentro del sector alcanza al 96% de su población.

Por su lado, la brecha de ingresos entre formales e informales del estrato medio (que según se mencionó, ocupan respectivamente 53% y 46% del estrato) arroja un resultado en apariencia llamativo, registrando un valor relativamente bajo. Los individuos que se insertan formalmente en el aparato productivo del estrato medio muestran ingresos con una mediana sólo 8% superior a los que lo hacen informalmente. Ello obedece básicamente a la estructura misma del estrato, con similares incidencias de ocupaciones formales e informales y una alta participación de trabajadores independientes con niveles medios de calificación, quienes en promedio reciben ingresos en torno a los percibidos por los asalariados formales, controlando por el resto de las características personales.

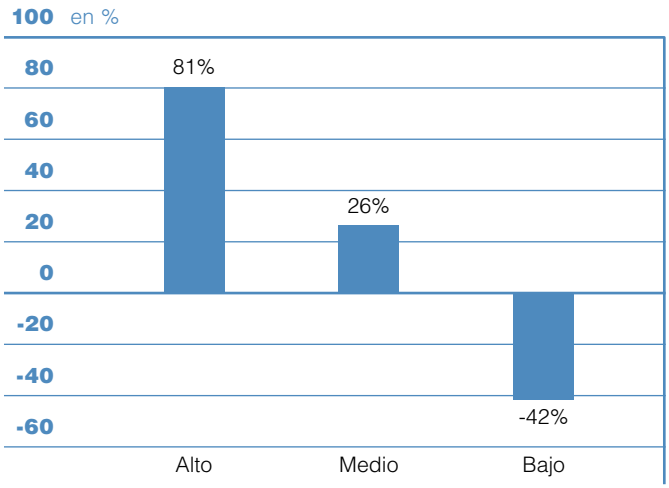
Esto último contrasta con la brecha que existe en el total de la economía, que asciende al 97%: el fuerte salto en la brecha se produce por la incidencia de los ingresos del estrato bajo, que son 42% inferiores a la mediana de la economía[18].

[16] El núcleo duro también se inscribe en su totalidad dentro de la informalidad, pero su aporte en lo que hace a puestos de trabajos no es relevante dado que en su mayoría se trata de población sin ocupación actual.

[17] La mediana es un indicador de tendencia central más robusto que la media, motivo por el cual suele utilizarse para este tipo de comparaciones. Los resultados del presente análisis son esencialmente los mismos considerando la media en lugar de la mediana.

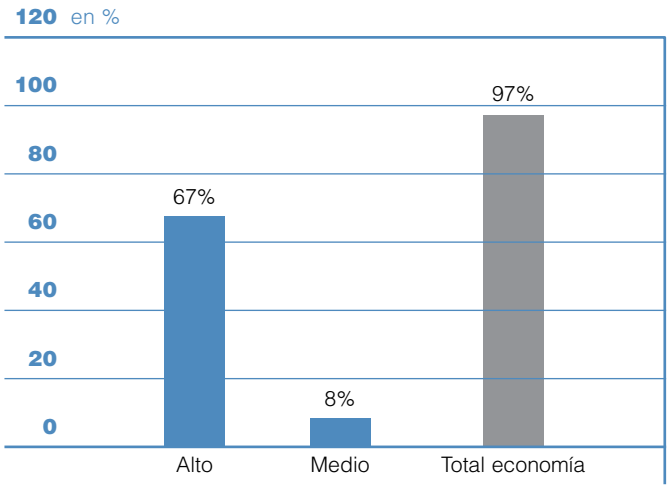
[18] Dado que el estrato bajo se inserta por definición completamente en la informalidad, la brecha de informalidad *al interior del estrato* carece de sentido.

Gráfico 1. Medianas IFPC por estrato contra mediana de la economía



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC (2do. semestre 2006)

Gráfico 2. Brecha informalidad. Medianas IFPC formal vs. IFPC informal por estrato

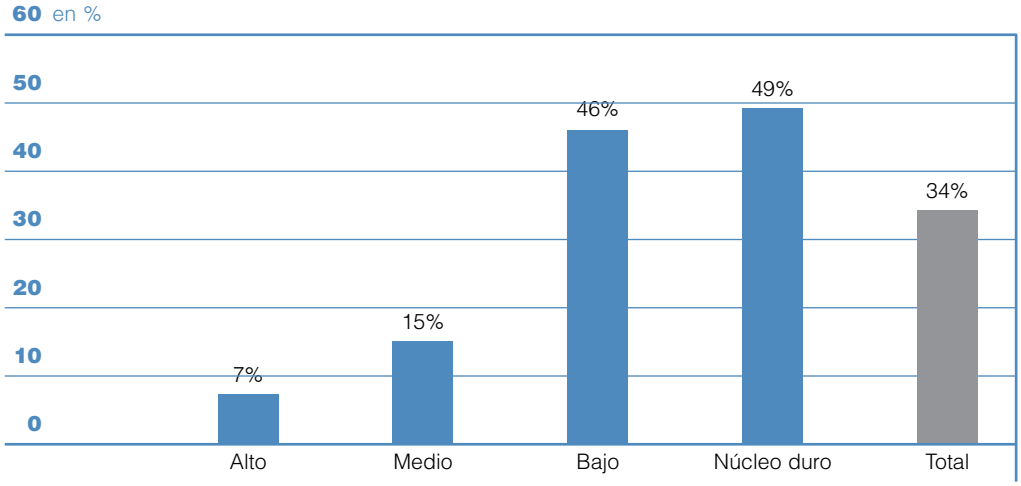


Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC (2do. semestre 2006)

Cuadro 3. IFPC y Brecha por estrato (en porcentaje)

Estrato	IFPC	Brecha informalidad
Alto	81	67
Medio	26	8
Bajo	-42	-
Total economía	-	97

Gráfico 3. Pobreza por estrato



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC (2do. semestre 2006)

Cuadro 4. Calificación por estrato

Calificación	Alto	Medio	Bajo
Primaria incompleta	1,47	2,37	11,07
Primaria completa	7,47	10,73	**38,14**
Secundaria incompleta	8,35	10,32	34,12
Secundaria completa	14,41	**40,65**	9,19
Universitaria incompleta	8,59	23,87	4,59
Universitaria completa	**59,65**	11,83	1,76

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC (2do. semestre 2006)

De este modo, si bien la informalidad implica en todos los casos una segmentación que induce una brecha de ingresos, lo hace de manera diferenciada a cada estrato. En el estrato alto, la brecha entre formales e informales es amplia, pero la comparación parte de IFPC relativamente elevados. Además, la incidencia es muy poco significativa.

En el estrato medio, la diferencia entre formales e informales resulta mucho menor. Es decir que, en líneas generales, la capacidad de acumulación de la fracción menos productiva de este estrato no resultaría suficiente para operar en condiciones de formalidad, pero sí para crear puestos de trabajo con remuneraciones netas relativamente equivalentes.

Por último, el estrato bajo es el más golpeado, tratándose de un segmento del aparato productivo sin capacidad no ya para generar puestos formales sino también para generar ingresos netos adecuados. La fuerte diferencia en los IFPC del estrato bajo con respecto al resto de la economía resulta, por ende, un importante factor explicativo de la brecha de la informalidad y la desigualdad de los niveles de vida en general.

Según esta hipótesis, son las diferentes capacidades de acumulación del capital de cada estrato lo que explica la segmentación en el mercado de trabajo, ingresos e informalidad, y no a la inversa.

Desde ya, esta disparidad de ingresos envuelve una incidencia de la pobreza con hondos contrastes según cada modo de producción, rondando el 7% en el caso del alto[19], 15% en el medio y ascendiendo a prácticamente la mitad de la población asociada a la producción del estrato bajo y el núcleo.

Otro tanto sucede con la calificación de la población ubicada en cada segmento. En efecto, el nivel de calificación alcanzado por la mayor parte de cada estrato se corresponde con los tres niveles educativos –universitario completo en el alto, secundario completo en el medio y primaria completa en el bajo–.

En síntesis, al igual que en otros estudios, se comprueba una considerable segmentación[20] del mercado de trabajo, con un nivel de informalidad elevado, que marca a su vez condiciones laborales muy distintas. La mediana de ingresos de los trabajadores informales, por ejemplo, es casi la mitad de la de los formales. Sin embargo, dicha segmentación se inserta en un marco o estructura económica que brinda una explicación ulterior. Más allá de los factores institucionales o culturales asociados al nivel y persistencia de la informalidad laboral, la diferenciación de productividad y la capacidad de acumulación diferenciada entre cada estrato de capital aparecen como los elementos centrales para entender las diferencias salariales, implicando una población escindida en mundos económicos muy distintos.

[19] La existencia de un 7% de pobreza en el estrato alto puede llamar la atención. Al respecto, vale hacer dos aclaraciones. En primer lugar, dentro del estrato alto se incluyen todos los profesionales universitarios independientes, inclusive aquellos posiblemente desempleados. Asimismo, el salario mínimo hacia el segundo semestre de 2006 se encontraba por debajo de la línea de pobreza, implicando la inclusión dentro de la pobreza de una fracción de asalariados formales. Por otro lado, debe tenerse en cuenta la presencia, aunque minoritaria, de un 4% de informalidad dentro del estrato. Este escenario puede haberse modificado en la actualidad, dado que durante 2007 y 2008 continuaron creándose empleos y el salario real tendió a aumentar ligeramente. En particular, desde el tercer trimestre de 2008 el salario mínimo superó la línea de pobreza.

[20] La descomposición de Oaxaca-Blindar de la brecha salarial entre formales e informales muestra que el 75% de la misma no está explicada por las características (Novick, 2009). Por su parte, el impacto diferenciado de la informalidad por estrato del presente estudio se condice con los resultados alcanzados en los estudios de penalización con regresiones cuantílicas. Beccaria y Groisman (2007) encuentran que la brecha de la informalidad es más elevada en los individuos de menores ingresos.

V. Distribución estructural de estratos por rama de actividad

Como se mencionó, el devenir económico ha configurado a nivel global una estructura productiva determinada, dentro de la cual emergen encadenamientos y redes productivas con tramos diferenciados en los que conviven nodos con gran capacidad de acumulación, potenciada por su capacidad de innovación, escala relativa, etc., junto con tramos medianos y pequeños. Aunque cada actividad productiva reconoce especificidades muy relevantes (que se analizan a continuación), el fenómeno es común a casi todas ellas; es decir, a nivel global, las fuertes diferencias de productividad no se generan tanto entre diversas ramas productivas (agricultura contra industria, por ejemplo), sino entre los diversos tramos de cada una de ellas.

En el plano nacional surgen diferencias que dependen del modo de localización de cada tramo y su articulación y modo de operación en el país; es decir, de la presencia o ausencia de las etapas de mayor valor agregado, innovación y tecnología. El análisis de la participación de cada estrato a lo largo de las principales ramas de actividad ayuda a comprender algunas de las características propias de cada sector, tales como el grado de informalidad, empleo no registrado, precariedad laboral, derrames tecnológicos e impacto frente a las crisis económicas.

Según los resultados del estudio, la industria manufacturera es la rama con mayor presencia en el estrato alto de capital, explicando aproximadamente 24% del total, lo cual emerge de la elevada participación de dicho segmento dentro de la rama en relación al promedio (ver sección VI) y del peso que la misma posee dentro de la estructura productiva. Otros rubros relevantes con elevada participación del estrato alto son algunas ramas de servicios, con presencia de grandes firmas, en sectores en dónde se presentan monopolios naturales o por regulación (por ejemplo servicios públicos (19%) y servicios sociales y de salud (22%)), o escalas mínimas de funcionamiento (servicios financieros (27%), transporte (14%)).

El estrato medio también está explicado mayoritariamente por la industria manufacturera (aportando cerca de un 22% del total del estrato), en conjunción con el comercio (29%). Otro sector de elevado aporte al estrato medio es la enseñanza (9%).

Por último, el estrato bajo se encuentra dominado principalmente por el aporte de cuatro sectores; actividades primarias (22%)[21], comercio (21%), servicio doméstico (21%) y construcción (14%). Vale recalcar que, no obstante los aportes mayoritarios de estos sectores, todas las ramas exhiben en promedio un elevado porcentaje de la población inserta en el estrato bajo y núcleo. Asciende, por ejemplo, al 43% del sector en hoteles y restaurantes, 41% en transporte, y 36% en industria.

Por otro lado, las incidencias de la no registración observada[22] se corresponden muy de cerca con las participaciones de cada estrato al interior de cada sector. En efecto, la misma resulta mayor en los rubros con menor capacidad de acumulación y menor participación de los estratos alto y medio. En el cuadro siguiente se pone de manifiesto el carácter heterogéneo de la informalidad laboral por sector de actividad del que se habló previamente.

[21] Por ser la EPH una encuesta urbana, los resultados vinculados a actividades primarias, asociados a zonas rurales, deben ser tomados con precaución.

[22] Empleo no registrado: Se refiere a los trabajadores de 18 años y más en relación de dependencia a los cuales no se les efectúan descuentos por aportes jubilatorios. Empleo informal: Se refiere a las personas ocupadas en puestos de trabajo informales, ya se encuentren en empresas formales o informales. Empleo precario: Relación laboral donde falta la seguridad de empleo, uno de los elementos principales del contrato de trabajo. Este término comprende el contrato temporal y el contrato a tiempo fijo, trabajo a domicilio y la subcontratación.

Cuadro 5. Incidencia de la no registración por rama de actividad. Asalariados de 18 años y más que no reciben beneficios

	1994	2003	2007	Var 94-03	Var 03-07
Total	**28,1**	**47,5**	**40,1**	**19,4**	**-7,4**
Rama de actividad					
Actividades primarias	28,0	59,3	**39,7**	31,4	-19,6
Industria manufacturera	20,9	39,6	**33,4**	18,7	-6,2
Electricidad, gas, agua	10,3	8,9	**6,5**	-1,4	-2,4
Construcción	56,0	75,9	**66,7**	19,9	-9,2
Servicios	27,9	46,7	**39,5**	18,9	-7,2

Fuente: Elaboración propia en base a Base Usuaria-EPH-INDEC

Entre las actividades con mayor incidencia, aparece la construcción (casi 67%), que cuenta con un marcado predominio de actividades no asalariadas, en muchos casos estacionales. En lo que hace al sector primario, cabe aclarar en primera medida que no se consideran en este análisis, por una cuestión de diseño de la EPH, los emprendimientos que se llevan adelante en las zonas rurales. Esto afecta la incidencia que aparece en el cuadro (39,7%), dado que las actividades más afectadas a la informalidad se vinculan en general a distintos tipos de cultivos, la cría de animales o varias extractivas. En los eslabones más ligados a algún tipo de transformación industrial se ve ya un notorio descenso de esta problemática.

El caso de comercio y el resto de los servicios encierra similares características; en el primer caso cabe diferenciar entre actividades comerciales mayoristas y minoristas, siendo estas últimas las de mayor incidencia de informalidad. En servicios (39,5%), aparecen con mayor propensión aquellos ligados al expendio de comidas y bebidas, el transporte terrestre, servicios asociados a la belleza, sociales, entre otros, en tanto existe un bajo predominio en profesionales, enseñanza o transporte aéreo.

Finalmente, aparece la industria manufacturera con un 33,4% de no registro, casi 7 puntos porcentuales por debajo del promedio, y cuyas características se detallan en el próximo apartado.

VI. La estructura del sector industrial

VI.1 La industria en la nueva categorización de heterogeneidad estructural

Como se observó previamente, la industria es la actividad con mayor presencia dentro del estrato alto y medio de capital, constituyendo uno de los ejes determinantes y de mayor potencial para el desarrollo económico. No obstante, como se verá, la estructura del sector, no está libre de contradicciones. Lejos de ello, la dinámica del mercado de trabajo específico al sector industrial lleva la marca de más de 25 años de deterioro, con un transfondo de políticas que afectaron seriamente al tejido productivo, sólo parcialmente revertidos en el período siguiente al quiebre de la convertibilidad (Coatz, García Díaz, Woyecheszen, 2009)[23]. Entre 1994 y 2001 la desarticulación alcanzó niveles sin precedentes, lo cual se vio reflejado en la destrucción de una parte significativa de la industria, repercutiendo profundamente sobre los niveles de empleo. En efecto, hacia 2001, con una producción industrial en crisis y cantidades 15% inferiores a las de 1994, el desempleo sectorial alcanzaba al 19,5%.

[23] Coatz, D., García Díaz, F., Woyecheszen S. (2009) *La Industria en el nuevo escenario local e internacional*, Boletín Informativo Techint 328, enero-abril 2009.

Cuadro 6. Desempleo por rama de actividad (en porcentaje)

	1994	2001	2003	2007	Var 94-01	Var 01-07
Total	**12,2**	**18,5**	**15,7**	**9,2**	**6,3**	**-9,3**
Rama de actividad						
Actividades primarias	6,8	15,5	11,9	**4,9**	8,7	**-10,6**
Industria manufacturera	13,7	19,5	15,6	**6,1**	5,9	**-13,4**
Electricidad, gas, agua	8,8	12,4	11,5	**2,6**	3,6	**-9,8**
Construcción	18,5	37,0	33,1	**12,8**	18,5	**-24,2**
Servicios	8,8	13,8	10,9	**7,0**	5,0	**-6,8**

Fuente: Elaboración propia en base a Base Usuaria-EPH-INDEC

Cuadro 7. Población por estrato - Sector industrial

Sector industrial	Personas	%
I Capitalismo desarrollado	**340.884**	**12,5**
Asalariados Encuesta Nacional a Grandes Empresas (>500)	126.127	4,6
Asalariados grandes-medianas (200-500)	177.259	6,5
Profesionales independientes	37.497	1,4
II Capitalismo en vías de desarrollo	**1.397.658**	**51,3**
Productividad media superior	670.876	24,6
Productividad media inferior	726.782	26,7
III Sector informal	**985.080**	**36,2**
Productividad baja-marginal	541.794	19,9
Subsistencia	443.286	16,3
PEA Ampliada Industria	**2.723.622**	**100,0**

Fuente: Elaboración propia en base a SIJyP y EPH-INDEC

Las condiciones emergentes de la posconvertibilidad viabilizaron una fuerte recuperación, eliminando prácticamente la problemática del desempleo dentro del sector industrial. Hacia 2007, con una producción industrial 45% superior a la de 2001, el desempleo rondaba el 6,1%, una reducción de más de 13 puntos porcentuales en menos de seis años.

Aunque esta circunstancia representa un gran avance, y mejora sustancialmente las perspectivas, demostrando la capacidad de la industria para generar inversiones, empleo y desarrollo económico cuando las condiciones acompañan, un examen detallado sobre su estructura da cuenta de las dificultades estructurales que todavía subsisten tras décadas de estancamiento.

En efecto, con una PEA de poco más de 2,7 millones de personas (17,5% del total), la industria se concentra principalmente en los primeros tres estratos definidos aquí, con predominio del intermedio, asociado a niveles de productividad media y media alta. El estrato de mayor productividad abarca un 12,5% de los ocupados en el sector, lo cual resulta 3 puntos porcentuales más elevado que en el resto de la economía.

Sin embargo, el Sector Informal posee todavía una incidencia de 36,2%. Estos resultados permiten concluir que la industria, aún con mayor participación de sectores desarrollados y medios, padece una diferenciación estructural que acompaña al resto de la economía. La fuerte creación de empleo en el sector durante la posconvertibilidad atenuó en gran medida el problema del desempleo, aunque subsisten desafíos en lo que hace a la calidad de la estructura ocupacional resultante que exigen sin duda la coordinación de una política industrial focalizada, que parte de una base realista sobre sus oportunidades y limitaciones.

VI.2 Características de cadenas de valor seleccionadas - sinopsis subsectorial

La distribución de los estratos al interior de cada cadena de valor de la industria manufacturera determina a su vez diferencias en sus características. Tal es así que la incidencia de la informalidad también resulta sumamente heterogénea al interior del sector industrial, lo cual se estudia en la sección que sigue. Como se mencionó, la composición del capital por estratos varía según eslabonamiento productivo. En la Argentina sólo algunos de los encadenamientos presentan escalas y productividad cercanas a la internacional. Muchas de las cadenas en cuestión se establecieron durante la etapa de industrialización por sustitución de importaciones, bajo esquemas de promoción industrial que –si bien controvertidos– lograron dar origen a empresas avanzadas en la comparación regional. Se trata en general de ramas donde predominan las empresas de elevado porte con una notable inserción en los mercados externos. Asimismo, se trata de actividades capital intensivas que requieren en general del complemento de capital humano altamente capacitado para desempeñarse adecuadamente, lo que lleva a las firmas a procurar reducir la rotación del personal, estrategia en la que la formalización de los trabajadores adquiere un rol fundamental. Por este motivo en las cadenas dominadas por este estrato económico se manifiesta que la incidencia del no registro se sitúa en niveles inferiores a 20%.

La industria de los *metales básicos* es un ejemplo de este tipo de encadenamientos, con un fuerte sector productor de acero y aluminio que se encuentra entre los más grandes de Latinoamérica. En siderurgia, la participación del estrato alto, compuesto por grandes empresas que compiten internacionalmente, y medio alto, de medianas empresas cercanas en productividad, alcanza casi al 90%. Algo similar sucede con la cadena *automotriz*, cuyo núcleo alto y medio asciende al 85%. Aunque en líneas generales las terminales automotrices tienen una escala de producción local bastante inferior a la escala internacional media, cuentan de todas formas con plantas modernas y procesos altamente sofisticados, disponiendo de una red de proveedores –el sector de autopartes– de productividad media alta. Otros sectores, destacados por su peso dentro de la industria manufacturera, con presencia dominante de tramos de alta productividad, innovación y desarrollo son los de *farmacia, química, petroquímica, agroindustria* (esta última con mayor heterogeneidad en algunas subcadenas), algunos rubros de la metalmecánica (*instrumental médico,* algunas *autopartes*), entre otros, todos ellos con presencias de estratos alto y medio mucho mayores que el promedio. También puede mencionarse combustible nuclear, vidrio y subproductos, aparatos y equipos de radio, TV y comunicaciones y aeronaves, entre otros. Dichos sectores dan cuenta del grueso del estrato alto en la economía del país.

En cuanto a los sectores del estrato medio, debe destacarse por su participación la metalmecánica, con un 76% de su población inserta en actividades de productividad media alta o media. Se trata de un sector con firmas de muy diversa índole, en su mayoría medianas o pequeñas, pero con una amplia fracción de unidades en el estrato medio alto. La evolución de la industria metalmecánica durante las últimas décadas es ejemplificadora acerca de la problemática de las cadenas productivas del estrato medio, mucho más sensible a las condiciones del entorno macroeconómico. En particular, durante la convertibilidad –segunda experiencia de apertura con atraso cambiario–, se generaron fuertes retracciones en su actividad y cambios estructurales de difícil reversión, que tuvieron un gran impacto sobre el empleo.

Otros bloques con marcada presencia en el estrato medio son los de *caucho y plástico, papel y cartón,* y el de *edición e impresión*.

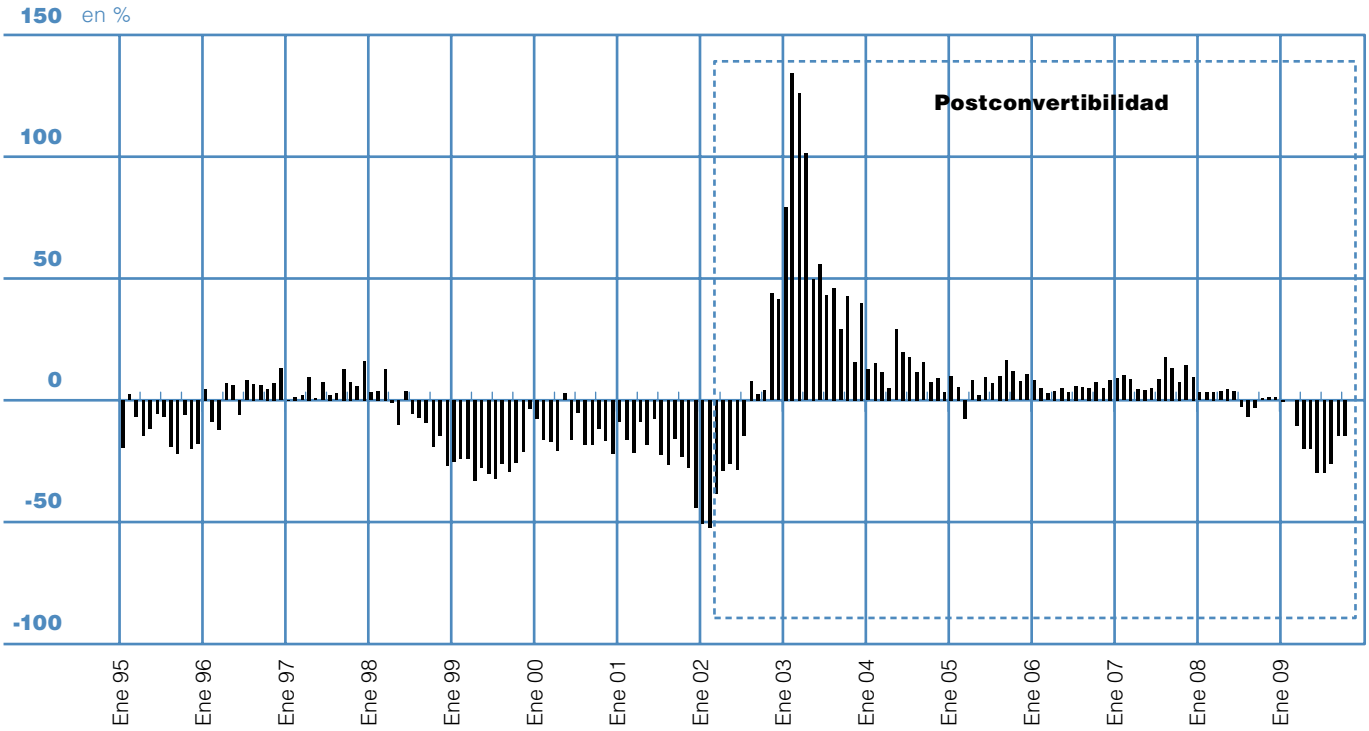
Por último, existen cadenas de mayor heterogeneidad, dentro de las cuales aparecen tramos de productividad media alta y media, pero que manifiestan también una articulación productiva funcional con el estrato bajo y empresas del sector informal. Estos sectores concentran una alta proporción de establecimientos y puestos de trabajo informales. Entre ellas se encuentra la cadena *textil-indumentaria, madera y muebles* y algunas ramas de la cadena agroindustrial.

Cuadro 8. Empleo por rama industrial. IV Trimestre 2008 (cantidad de ocupados)

Código	Rama de actividad	Empleo total	Formal	Informal	Incidencia informalidad %
151	Carne, pescado, frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas	188.210	117.489	70.721	37,8
152	Productos lácteos	41.303	30.977	10.326	25,0
153	Productos de molinería, almidones y alimentos preparados para animales	19.073	14.369	4.704	24,7
154	Productos alimenticios n.c.p.	264.333	115.371	148.961	56,4
155	Bebidas	65.860	50.332	15.528	23,6
160	Productos de tabaco	9.752	7.176	2.576	26,4
17	Industria textil	91.981	68.066	23.915	26,0
18	Confección	187.069	52.379	134.690	72,0
191	Curtido y terminación de cueros; fabricación de artículos de marroquinería y talabartería	31.350	15.989	15.362	49,0
192	Calzado y sus partes	56.781	25.551	31.229	55,0
20	Madera y sus subproductos	95.260	34.294	60.966	64,0
210	Papel y productos de papel	44.688	33.963	10.725	24,0
22	Edición e impresión	76.443	50.452	25.991	34,0
23	Coque, petróleo y combustible nuclear	11.014	10.573	441	4,0
24	Química	113.039	98.344	14.695	13,0
251	Productos de caucho	15.063	13.105	1.958	13,0
252	Productos de plástico	63.929	50.504	13.425	21,0
261	Vidrio y productos de vidrio	8.170	7.108	1.062	13,0
269	Productos minerales no metálicos n.c.p.	79.186	36.426	42.761	54,0
27	Metales básicos	48.572	41.772	6.800	14,0
28	Productos de metal	163.581	94.877	68.704	42,0
29	Maquinaria y equipo	90.403	67.803	22.601	25,0
300	Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	3.440	2.649	791	23,0
31	Maquinaria y equipo electrónico	32.445	21.414	11.031	34,0
32	Aparatos de radio, TV y comunicaciones	7.233	6.582	651	9,0
33	Instrumentos médicos, ópticos y de precisión	12.551	8.158	4.393	35,0
34	Automotores y autopartes	99.205	82.341	16.865	17,0
351	Construcción y reparación de buques y embarcaciones	8.109	6.325	1.784	22,0
353	Fabricación y reparación de aeronaves	1.372	1.317	55	4,0
359	Equipo de transporte n.c.p.	6.438	3.605	2.833	44,0
361	Muebles y colchones	54.489	22.341	32.149	59,0
369	Industrias manufactureras n.c.p.	74.058	15.552	58.506	79,0
	Total	**3.093.197**	**1.207.202**	**1.248.940**	**40,4**

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Cuenta Generación de Ingresos de INDEC y microdatos de la EPH 2003-2006

Gráfico 4. Evolución industria metalmecánica (variación interanual cantidades producidas)



Fuente: Elaboración propia en base a CEU-UIA, cámaras empresariales e INDEC

La segunda globalización financiera (ver Frenkel, 2003) tuvo un impacto profundo sobre la dinámica de la informalidad laboral en el sector manufacturero en general, y en estas subramas en particular. La raíz misma de esta problemática, así como su trayectoria y las distintas formas de relación con los tramos formales de la producción, quedaron sujetas a nuevas modalidades que derivaron en una mayor inestabilidad y precarización laboral más allá de los límites impuestos por la noción tradicional de *Sector Informal*, tales como la presencia de asalariados no registrados en unidades productivas de mayor tamaño, nuevas formas de contratación, entre otros elementos.

Como se mencionó, dada esta nueva realidad, han existido recientemente varios intentos por captar estas nuevas particularidades, las cuales no sólo han derivado en el cambio referencial de Sector a Economía Informal (ver OIT, 2002) sino también en nuevas taxonomías que modifican, tal como se hiciera también aquí, la tesis de heterogeneidad estructural (ver CEPAL, 2004).

A los fines prácticos, y a juzgar por los resultados que desde entonces se han conseguido en términos empíricos, estas nuevas modalidades, si bien importantes, han mostrado en general una fuerte asociación con ciertas características de las unidades de producción, en particular aquellas ligadas a su tamaño, relación entre capital y trabajo y niveles de productividad[24], las cuales mantienen el mayor poder explicativo respecto de la elevada incidencia de inserciones ocupacionales endebles (ver Pok, C., 2001), y que han sido conceptualizadas en el presente trabajo en la categoría de estratos económicos o estratos de capital.

[24] En Tokman, V. (2007), se muestra que existe una estrecha coincidencia entre unidad productiva y relación laboral en el caso del sector informal.

Al interior de estos sectores se observa una trayectoria a la informalidad asociada al hecho de que muchos individuos no pueden insertarse a través de ocupaciones asalariadas formales en los tramos de producción moderno de bienes y servicios debido a la imposibilidad estructural del aparato productivo de generar la

demanda de mano de obra, lo que a su vez genera una deficiencia de la oferta en lo que hace a las calificaciones requeridas, y que se manifiesta en los períodos de auge. Dicha fracción de la población responde por medio de la generación de ocupaciones del tipo artesanal, para consumo local. Dado que se trata en general de actividades de baja competitividad, asociadas habitualmente a reducidos niveles de productividad, la subsistencia de estos establecimientos aparece como viable únicamente mediante la elusión de las normativas legales, impositivas y/o laborales. En esa dinámica, se inserta por ejemplo la producción de algunos quesos en Entre Ríos, de la indumentaria que se comercializa en La Salada y de los aserrados y fabricantes de muebles del Norte argentino, entre otros. Otra vía predominante hacia la informalidad encuentra su génesis en las nuevas formas de producción derivadas de las CGV y de la interrelación entre estratos, lo supone un grado de funcionalidad respecto de los eslabones más encumbrados de la cadena, los cuales tercerizan aguas arriba las actividades de mayor intensidad en mano de obra, sujetas además a una mayor competencia (externa e interna) que presiona a la baja los costos. En este segundo grupo, puede incluirse por ejemplo a los talleres intermediarios de la cadena textil-indumentaria.

Por estos motivos, y en contraste con los primeros rubros mencionados, la incidencia de la informalidad supera el 55% en sectores como resto de productos alimenticios, indumentaria, calzado, madera y muebles. En este caso, se trata de ramas con fuerte presencia de pequeñas empresas, microestablecimientos y emprendimientos personales que, debido a su menor productividad, a su desacople total o parcial de las cadenas globales de producción y/o a su menor utilización de tecnologías *de frontera* complementarias del trabajo calificado, han ingresado a la informalidad a partir de la década del setenta.

Hacia adentro de este subconjunto de mayor predominio de esta problemática, existen tres complejos (alimentos y bebidas; textil-indumentaria; y madera y muebles) que aparecen como los más afectados, ver *Cuadro 9.*

Cuadro 9. Composición del empleo por rama industrial. 2008 (miles de ocupados)

Actividad industrial	Empleo total	Formal	Informal	Incidencia de la informalidad %
Frigoríficos	121,8	64,0	57,8	37
Productos lácteos	46,7	29,0	17,7	25
Panaderías	124,5	54,4	70,1	56
Pastas	11,7	8,3	3,3	29
Fibras, hilados y tejidos textiles	27,7	22,5	52	19
Acabado de productos textiles	8,9	7,5	1,4	16
Productos textiles	34,1	21,0	13,1	38
Tejidos	22,1	11,9	10,1	46
Prendas de vestir	184,5	50,0	134,4	73
Calzados y sus partes	52,6	23,1	29,4	56
Aserraderos	42,4	16,1	26,3	62
Productos de madera	56,3	21,4	34,9	62
Muebles y colchones	45,6	18,7	26,9	59

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de INDEC.

Entre las actividades donde más resaltan estas características asociadas a la baja productividad, aparecen la de desmonte y aserraderos, la producción artesanal de artefactos de carpintería básica para consumo local (mesas, estantes, vigas, sillas, juguetes) en el sector de la madera; la producción de carnes, quesos y harinas para ciertos procesos productivos y el consumo directo al público en el caso del sector de la alimentación; y la confección que provee tanto a las empresas comercializadoras de vestimentas como al consumo directo informal en el caso de la industria textil. En todos estos casos, no es difícil percibir que se trata de actividades que se pueden desarrollar por trabajadores con bajos niveles de calificación, que adoptaron los conocimientos básicos necesarios como aprendiz a través de un proceso de enseñanza rudimentario, donde alguien más experimentado enseña cómo se hace y la repetición prolongada posterior hace el resto. Cuando se involucra una máquina (sierra, molinería, máquina de coser), en general, se trata de equipos cuya operación requiere saberes de bajos contenidos (adaptables, por ello mismo, a personas de bajos niveles de educación).

Además de que la informalidad está fuertemente asociada a las unidades económicas de baja productividad, también se observa que tiene diferente naturaleza dependiendo del destino de su producción. Por un lado, está la informalidad de pequeños emprendimientos de baja productividad que producen para el consumo directo local. Posiblemente ésta sea la modalidad más típica de actividad informal llevada adelante por personas con muy bajos niveles de educación, que no tienen posibilidades de insertarse en un empleo asalariado formal en el sector moderno (es, en la teoría de la informalidad, el segmento estructuralmente excluido del proceso productivo moderno). Por lo tanto, busca adquirir habilidades manuales, como una forma de supervivencia, para la producción rudimentaria y artesanal de algún producto o servicio para lo cual toma insumos de las cadenas formales (madera, tela, grasas, trigo, carne), incorpora un proceso básico y simple de transformación, y vende su producción por unidades, en el comercio informal, a personas de similares condiciones socioeconómicas y ubicación geográfica. En cierta forma, este segmento estructuralmente excluido es un agente *informalizador* pero de relativamente baja incidencia.

Una segunda modalidad, producto de las presiones de costos que supone el competir en un marco de fuerte globalización, es la informalidad que se da entre emprendimientos pequeños de baja productividad que producen para la cadena formal. El caso paradigmático en este sentido es la actividad de la confección en el sector textil, aunque también puede verse, por ejemplo, en los aserraderos que producen madera y residuos para las fábricas grandes y medianas de maderas manufacturadas y planchas; o en los pequeños frigoríficos que reducen animales para proveer de carne al sector de comercio minorista pero también provee residuos para las empresas medianas y grandes productoras de embutidos, derivados cárnicos y cuero. En suma, son pequeños establecimientos que tercerizan parte de la cadena moderna pero que su propia existencia sugiere que están aportando valor al segmento formal.

VII. Reflexiones finales

El desarrollo de nuevos paradigmas tecnológicos y organizacionales, tal como los que se expusieron en este trabajo, supone la redefinición de las formas de producción y de los procesos de innovación, siendo que estos últimos se tornan cada vez más incrementales y acumulativos, dependientes en mayor medida de las interrelaciones de las firmas entre sí y con diversas instituciones (Cimoli *et.al.*, 2009).

Esto hace que todo diseño de políticas que busque generar mayor profundidad y diversificación del aparato productivo, con vistas a aprovechar de mejor forma el nuevo contexto, requiera comprender la dinámica de los distintos sectores de actividad y las características que presenta la cadena de valor en que cada uno se inserta, prestando especial atención no sólo a la empresa como unidad de análisis sino también el territorio en donde ésta se desenvuelve.

Es claro que en el actual contexto económico, bajo un marco macroeconómico que brindó las condiciones para una demanda pujante[25], la fuerte expansión de la industria ha logrado traducirse en cambios cuantitativos en los indicadores del mercado laboral, mostrando la importancia del sector para reducir las desigualdades abiertas por el desarme del aparato productivo. Hacia adelante se precisan políticas que ayuden a reducir los empleos informales y precarios en el mercado laboral, para que continúe aumentando la participación salarial en el PBI, mejore la distribución del ingreso y se fortalezca el mercado interno.

[25] Para un análisis más profundo acerca del rol de la política macroeconómica en todo proceso de crecimiento y como condición necesaria del desarrollo económico ver los enfoque de Cetrángolo, Heymann y Ramos (2007), Curia (2008), Damill y Frenkel (2006), Frenkel (2003 y 2004), Frenkel y Ros (2006) o una visión más heterodoxa en Amico (2009), Astarita (2007), Fiorito (2009).

Como se buscó mostrar a lo largo del trabajo, pensar una política económica e industrial en particular, realista y efectiva, exige comprender las asimetrías de cada estrato de capital, sus articulaciones, dinámica y problemática peculiar.

En este sentido, es interesante destacar que, si bien la recuperación del sector productor de bienes dinamizó la generación de empleo durante la recuperación, hacia adelante, la creación de empleo debe estar ligada, particularmente, al incremento del stock de capital, lo que permitirá incrementar la ocupación pero con persistentes aumentos de productividad. Esto no quiere decir que el sector productor de bienes en general o la industria en particular deban ser los que lideren la generación de empleo, sino que en la medida que se consoliden aquellos sectores intensivos en capital, con mejoras tecnológicas, innovación permanente, etc., la generación de mano de obra estará ligada a sectores intensivos en trabajo (servicios sociales, profesionales, industriales, etc.) con mayor productividad, toda vez que el crecimiento del empleo estará ligado a la producción y generación de valor agregado. De esta manera se formarán los canales directos y permanentes para profundizar el círculo virtuoso de mayor empleo con mejor calidad.

No se trata de discutir cuantitativamente quién genera, o ha generado más empleo, sino cuáles deben ser los cimientos fundamentales para garantizar un crecimiento sostenido de alta productividad para que puedan ir desgajándose las rigideces estructurales que han comenzado a denotar algunos indicadores del mercado de trabajo y, emprender un proceso sostenido de inclusión social.

Para ello, y creemos que éste el principal aporte de este trabajo, resulta fundamental comprender la profunda heterogeneidad entre los distintos estratos considerados, en donde se retroalimentan tanto cuestiones de demanda de bienes y servicios (en

muchos tramos solventadas hoy con la importación), calificación de la población, el tipo de actividad en la cual está inserta y las características propias del establecimiento productivo y del puesto de trabajo. Todo esto supone además una diversidad de instituciones, tanto públicas como privadas, asistencialismo, representación gremial empresaria/laboral, etc., que condicionan asimismo la capacidad de implementar políticas públicas.

Para lo primero, como ya se mencionó, se destaca la necesidad de repensar las estrategias tomando en consideración las heterogeneidades que hoy existen en el entramado empresarial, que abarca desde grandes empresas que se encuentran en la frontera tecnológica con gran escala de producción a pequeñas unidades que operan en el circuito informal.

En lo que refiere al estrato alto y en particular a las grandes empresas trasnacionales, las oportunidades y desafíos que surgen a partir del fenómeno de las CGV asumen características diversas. En este sentido se requiere repensar políticas para este segmento de empresas que contribuyan a diversificar las exportaciones, generar nuevos y mejores empleos y acumular capacidades tecnológicas en consonancia con las mejores prácticas internacionales, y no meramente a consolidar procesos productivos basados en ventajas competitivas estáticas. Por ello, resulta fundamental potenciar los efectos distributivos y los *spillovers* (derrames) sobre la economía nacional llevando adelante políticas públicas que incentiven el cambio en los patrones de especialización y faciliten los procesos de jerarquización en las CGV para las firmas locales[26].

[26] Para profundizar sobre el rol de las trasnacionales y la IED en la CGV ver también Bisang, Anlló y Campi (2009), Bisang y Sztulwark (2008), Kosacoff y López (2008), Kosacoff, López y Pedrazzoli (2007) y Sacroisky (2006).

Por otra parte, fomentar la formalización de las microempresas, mejorar y ampliar los programas vigentes para las pequeñas industrias, en particular en lo que se refiere a las líneas del BICE, Banco Nación y la Subsecretaría PyMe, se constituye como un eje fundamental a la hora de delinear las políticas públicas. De la misma forma, una cuestión esencial es indagar en el segmento de empresas, o grupos de empresas que, por sus características intrínsecas e indicadores de desempeño, refieren a negocios de mediana escala en expansión, aquellas firmas PyMEs que estén alcanzando una escala de su negocio cada vez mayor, y se posicionen en el rango límite de las estadísticas oficiales mayormente difundidas sobre las MiPyMEs. En este subgrupo, que puede denominarse *medianas en crecimiento* o *nuevas grandes,* es posible identificar casos potenciales en donde se puedan gravitar políticas específicas para fomentar su internacionalización, modernización y ampliación de la capacidad instalada.

Un párrafo aparte merecen los objetivos de mayor inclusión social, los cuales parecen requerir hoy de políticas públicas que atiendan las cuestiones más urgentes de la población, en camino de mejorar paulatinamente los niveles de educación de los estratos más bajos, que como se vio presentan una fuerte asociación a la informalidad.

De esta forma, en el debate actual acerca de cuáles son las adecuadas políticas sociales para combatir la pobreza, ya sea universales, focalizadas o de aquéllas que pongas énfasis en el pleno empleo, deben tenerse en cuenta estas categorías e implementar las mismas haciendo un análisis exhaustivo, lo cual implica estudiar las problemática PYME sectorial y regional, sus vínculos con los trabajadores no asalariados y las posibilidades de incorporación de aquellas personas que se encuentren en el núcleo duro de desempleo. Así, debe trabajarse articuladamente

en un programa integral de desarrollo, atendiendo las necesidades de un cambio estructural hacia los sectores, y eslabones dentro de las propias cadenas de valor, que cuenten con mayor capacidad de promoción, difusión del progreso técnico y generación de nuevos y mejores puestos de trabajo.

Estos temas aparecen como el eje de gravitación para la transformación paulatina del patrón de inserción externa, la estructura del empleo y, simultáneamente, la matriz distributiva. Sin embargo, no son pocas las consideraciones que esto último conlleva en el campo de la economía política, por lo que la estrategia de desarrollo se constituye en un proceso que requiere participación activa e inteligente del Estado, en un marco de profundo diálogo social, buscando los consensos necesarios para implementar políticas de planeamiento de largo plazo.

El presente trabajo intentó abordar el estudio de la estructura ocupacional y productiva de la Argentina, fundamentalmente en lo que hace al sector industrial, como primer paso hacia una discusión, en ensayos venideros, de políticas específicas para atender los problemas de la realidad planteada.

Apéndice. Tabla metodología de definiciones utilizadas (criterio de estrato y de informalidad)

	Criterio Estrato de Capital				Criterio informalidad	
	Empleados establ.	**Cat. ocupados**	**Educación**	**Aportes**	**Formal**	**Informal**
Moderno / Desarrollado						
Asalariados ENGE	>500	asalariado	todos	si	•	
Asalariados ENGE sin aportes	>500	asalariado	todos	no	•	
Asalariados empresas grandes	>200	asalariado	todos	si	•	
Asal. grandes sin aportes	>200	asalariado	todos	no	•	
No asalariados profesionales	todos	cuentaprop.	univ. completo	todos	•	
Trabajo familiar profesional	todos	familiar	univ. completo	todos	•	
Desocupados profesionales	-	-	univ. completo	-	-	-
Medio / En vías de...						
Asal. media reg.	41 a 200	asalariado	todos	si	•	
Asal. media no reg.	41 a 200	asalariado	todos	no	•	
Asal. pequeña reg.	6 a 40	asalariado	todos	si	•	
Asal. pequeña no reg. calific.	6 a 40	asalariado	sec. completo	no	•	
Asal. micro reg.	0 a 5	asalariado	todos	si	•	
No asal. (sec. completa)	todos	cuentaprop	sec. completo	todos	•	
Trabajo familiar calificado	todos	familiar	sec. completo	todos	•	
Desocupados calificados	-	-	sec. completo	-	-	-
Bajo / Sector informal						
Planes sociales	todos	todos	> prim. compl.	todos	•	
No asal (sec. incompleta)	todos	cuentaprop	sec. incompleto	todos	•	
Asal. peq. no reg. no califica	6 a 40	asalariado	sec. incompleto	no	•	
Asal. micro no reg.	0 a 5	asalariado	todos	no	•	
Trabajo familiar baja calific.	todos	familiar	sec. incompleto	todos	•	
Desocupados baja calific.	-	-	sec. incompleto	-	-	-
Núcleo duro desempleo						
Planes sociales sin calif.	todos	todos	prim. incompl.	todos	•	
Trabajo familiar no calificado	todos	familiar	prim. incompl.	todos	•	
Desocupados sin calific.	-	-	prim. incompl.	-	-	-
Inactivos de 18 a 65 años sin calific.	-	-	prim. incompl.	-	-	-

Bibliografía

Amico, F. (2009) *Argentina y las lecciones de la postconvertibilidad: La insoportable levedad del keynesianismo,* AEDA, Seminario: Oportunidades y Obstáculos para el Desarrollo de Argentina. Lecciones de la postconvertibilidad.

Arceo N., Monsalvo A. y Wainer A. (2007) *Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: la Argentina de la posconvertibilidad* en Realidad Económica N°226, Bs. As., Argentina.

Astarita, R. (2007) *Tipo de cambio: un enfoque alternativo para un país dependiente,* IADE.

Beccaria, L. (2008) *Trabajo, informalidad, segmentación y pobreza,* Disertación en el seminario sobre impactos de la globalización, OIT - MTEySS (mimeo).

Bisang, R., Anlló, G. y Campi, M. (2008) *Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina,* en Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales, IDES.

Bisang, R. y Sztulwark, S. (2008) *Rentas económicas e inserción en cadenas globales de valor. El caso de la agro-industria argentina,* (mimeo).

Briner M., Sacroisky A. y Bustos Zabala M. (2007) *Desafíos de la reconfiguración productiva en Argentina,* DT N°16 CEFID-AR, Bs. As., Argentina.

Cetrángolo, O., Heymann, D. y Ramos, A. (2007) *Macroeconomía en recuperación: la Argentina post-crisis,* en Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina en 2002 - 2007, CEPAL, Buenos Aires.

Coatz, D., García Díaz, F., Woyecheszen S. (2009) *La Industria en el nuevo escenario local e internacional,* Boletín Informativo Techint 328, enero-abril 2009.

Curia, E. (2008) *El modelo de Crecimiento Acelerado y la Dimensión Laboral: Exaltación y ¿Después qué?,* Centro de Análisis Social y Económico.

Damill, M. y Frenkel, R. (2006) *El mercado de trabajo argentino en la globalización financiera,* Revista de la CEPAL, Nº 88, Santiago de Chile.

Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2008) *El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural,* en Kosacoff, B. (Ed.) (2007) Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007. CEPAL.

Fiorito, A. (2009) *Crecimiento dirigido por la demanda y el Acelerador de la Inversión en la Argentina,* AEDA, Seminario: Oportunidades y Obstáculos para el Desarrollo de Argentina. Lecciones de la post convertibilidad.

Frenkel, R. (2003) *Globalización y crisis financieras en América Latina,* Revista de la CEPAL, Nº 80.

Frenkel, R. (2004) *Remuneraciones, mercado de trabajo y política salarial en la recuperación. Argentina 2003-2004,* en *Enfrentando los retos del trabajo decente,* OIT- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS).

Frenkel, R. y Ros, J. (2006) *Unemployment and the Real Exchange Rate in Latinamerica,* World Development.

Hart, K. (1970) *Small-scale entrepeneurs in Ghana and development planning,* Journal of Developments Studies, Frank Cass, London.

Hart, K. (1973) *Informal income opportunities and urban employment in Ghana,* Journal of Modern African Studies.

Infante, R. (2008) *América latina: informalidad y heterogeneidad productiva,* CEPAL (mimeo).

Katz, J. (1988) *Desarrollo industrial y cambios en la organización y dlvisión social del trabajo en el sector manufacturero argentino en la década de los años ochenta,* CEPAL, Buenos Aires, julio.

Kosacoff, B. (1993) *La industria argentina: Un proceso de reestructuración desarticulada,* CEPAL-ALIANZA

Kosacoff, B. y López, A. (2008) *América Latina y las Cadenas Globales de Valor: debilidades y potencialidades,* Revista GCG, Georgetown University - Universia 2008 Vol. 2, Nro.1.

Kosacoff, B., López, A. y Pedrazzoli M. (2007) *Comercio, inversión y fragmentación del mercado global; ¿está quedando atrás América Latina?,* Serie Estudios y Perspectivas N° 39, CEPAL, Buenos Aires.

Keifman, S. (2008) *Algunos elementos para el análisis de la dimensión social de la globalización* (mimeo).

Maurizio, R., Perrot, B. y Villafañe, S. (2007) *Dinámica de la pobreza y mercado de trabajo en la Argentina post-convertibilidad,* Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS) y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS).

Morrison, A., Pietrobelli C. y Rabellotti R. (2006). *Global Value Chains and Technological Capabilities: A Framework to Study Industrial Innovation in Developing Countries.* Innovation Sistems for Competitiveness and Shared Prosperity in Developing Countries, India.

Narula, R. y Dunning J. (2009). *International Enterprises, Development and Globalization: Some Clarifications and a Research Agenda,* United Nations University.

Novick, Marta (2009) *Recuperando políticas públicas para enfrentar la informalidad laboral,* Economía informal. Conceptos, Medición y Política Pública. CEDES - OIT. Buenos Aires

Ocampo, J. (2005) *La búsqueda de la eficiencia dinámica: dinámica estructural y crecimiento económico en los países en desarrollo,* en Más allá de las reformas: Dinámica estructural y vulnerabilidad macroeconómica (ed.), Bogotá, Eclac, Banco Mundial y Alfaomega.

OIT (1972) *Employment, incomes and equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya,* Ginebra.

Palma, G. (2005) *Cuatro fuentes de desindustrialización y un nuevo concepto de síndrome holandés,* en Más allá de las reformas: Dinámica estructural y vulnerabilidad macroeconómica (ed.), Bogotá, Eclac, Banco Mundial y Alfaomega.

Pinto, A. (1970) *Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina* en Inflación: raíces estructurales, México, D. F., Fondo de Cultura Económica.

Pinto, A. (1971) *El modelo de desarrollo reciente de la América Latina,* en El Trimestre Económico, vol. 38(2), N. 150, México, D. F., Fondo de Cultura Económica, Abril-Junio.

Pok, C. (2001) *La medición del sector informal en Argentina,* Taller sobre medición del sector informal en Latinoamérica, Santiago de Chile, octubre.

Pok, C. y Lorenzetti, A. (2007) *El abordaje conceptual-metodológico de la informalidad,* Revista Laboratorio, año 8 nro. 20.

PREALC (1981) *Dinámica del subempleo en América Latina,* Santiago de Chile.

Prebisch, R. (1949) *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas (E.CN.12/89),* Santiago de Chile, Naciones Unidas.

_____ (1962) *El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas,* Boletín económico de América Latina, vol. 7, Nº 1, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

_____ (1970) *Transformación y desarrollo: la gran tarea de América Latina,* México, D.F., Fondo de Cultura Económica.

_____ (1981) *Capitalismo periférico: crisis y transformación,* México, Fondo de Cultura Económica.

Rostow, W. (1967) *Las etapas del crecimiento económico,* México, Fondo de Cultura Económica.

Sacroisky, A. (2006) *La Inversión Extranjera Directa en la post-convertibilidad. Principales tendencias en un nuevo patrón de crecimiento,* CEFIDAR.

Tavosnanska, A. y Herrera, G. (2008) *La industria argentina a comienzos del siglo XXI. Aportes para una revisión de la experiencia reciente* (mimeo). Buenos Aires.

Tokman, Víctor (1978), *Las relaciones entre los sectores formal e informal,* Revista de la CEPAL, no. 35. Santiago de Chile.

-- (1982). *Unequal development and the absorption of labor: Latin America, 1950-1980,* Revista de la CEPAL, no. 35. Santiago de Chile.

-- (1989), *Economic development and labor markets segmentation in the Latin American periphery,* Journal of Interamerican Studies and World Affairs, 31:23-47.