



Universidad de Chile  
Facultad de Ciencias Sociales  
Departamento de Sociología

# **Empleo informal y precariedad en el Chile actual**

Tesis de grado para optar al Título Profesional de Sociólogo

PEDRO BENJAMIN SÁEZ RUBILAR

---

Profesor guía: Omar Aguilar Novoa

Santiago, Marzo de 2013

A mi Madre, mi Padre y mis hermanas Beatriz y Valentina

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco especialmente a Javiera Rauld, por acompañarme desde el principio en el desarrollo de este trabajo, por todo su amor y apoyo incondicional.

Mi gratitud a todas aquellas personas que contribuyeron con esta tesis. En particular agradezco al profesor Omar Aguilar por su permanente disposición e inestimable guía, que permitió enmendar el camino en más de una ocasión. A Rodrigo Fernández y Alexander Páez, por su compañerismo, por los enriquecedores momentos de reflexión cotidiana y el socialismo doméstico en sus múltiples manifestaciones.

Agradezco a mis compañeros de trabajo, en particular a Miski Peralta por su insistencia en que terminara esta tesis. A los amigos que me permitieron sobrevivir a los años de pregrado y siguen presentes, en particular a Stefania Forno. A Guillermo Tonelli por su amistad y colaboración en los pedidos de bibliografía. A los amigos y la familia que dejé en el sur. Finalmente agradezco los comentarios y atenta lectura del profesor Octavio Avendaño y la profesora Helia Henríquez.

# INDICE

<b>Presentación .....</b>	<b>6</b>
<b>Introducción.....</b>	<b>7</b>
<b>Capítulo I: Repensar la informalidad.....</b>	<b>9</b>
<b>I. El enfoque clásico sobre el sector informal y su crisis.....</b>	<b>17</b>
<i>a) Integración entre sectores: Del sector a la economía informal. ....</i>	<i>20</i>
<i>b) Productividad, salarios y pobreza .....</i>	<i>24</i>
<i>c) Estructura social.....</i>	<i>27</i>
<i>d) Formas de organización capitalista .....</i>	<i>30</i>
<b>II. Repensar la informalidad .....</b>	<b>37</b>
<i>El enfoque clásico (PREALC, 1978).....</i>	<i>39</i>
<i>Actualización del enfoque clásico.....</i>	<i>42</i>
<i>El empleo informal .....</i>	<i>44</i>
<i>El nuevo carácter de la informalidad .....</i>	<i>46</i>
<b>Capítulo II: Una estrategia de análisis del empleo informal .....</b>	<b>52</b>
<b>I. Una matriz de análisis del empleo informal .....</b>	<b>52</b>
<i>Matriz de análisis .....</i>	<i>65</i>
<i>Operacionalización de categorías .....</i>	<i>68</i>
<b>II. Precariedad laboral .....</b>	<b>72</b>
<b>Capítulo III: Empleo informal en el Chile actual.....</b>	<b>77</b>
<b>I. Inserción productiva en empleos informales .....</b>	<b>79</b>
<i>División sectorial .....</i>	<i>79</i>
<i>Subempleo y situaciones de empleo inadecuado.....</i>	<i>82</i>
<i>Inserción de la mujer en empleos informales.....</i>	<i>86</i>
<i>Calificación de los trabajadores en empleos informales.....</i>	<i>87</i>
<i>Empleo informal y terciarización de la fuerza de trabajo .....</i>	<i>89</i>
<i>Ocupaciones (CIUO88).....</i>	<i>93</i>
<b>II. Empleos informales y precariedad .....</b>	<b>95</b>
<b>Capítulo IV: Conclusiones, la relación entre precariedad e informalidad en el Chile actual. ....</b>	<b>105</b>
<b>I. Empleo informal y precariedad: heterogeneidad y regularidades.....</b>	<b>105</b>

II. Subempleo y nivel general de salarios .....	114
<b>Bibliografía.....</b>	<b>123</b>
<b>Anexo Metodológico .....</b>	<b>130</b>
I. Características de las bases de datos utilizadas.....	130
II. Estimación de error asociado a la matriz .....	131
III. Distribución en tipos de empleo informal según NESI 2010 .....	150

## Presentación

En la mayoría de las investigaciones sobre la informalidad en Chile, esta aparece como un fenómeno residual. Un vestigio del pasado cuya inexistencia permite distinguir la excepcionalidad chilena en contraste con una región por la que el tiempo parece no pasar demasiado veloz, atrapada en el comercio ambulante, las actividades subterráneas y de baja productividad.

La tesis puesta en juego en las siguientes páginas sostiene que la informalidad continúa siendo un fenómeno extendido en Chile. Aunque no se trata de la informalidad como fue concebida en el periodo que va entre fines de los sesenta y la década del ochenta. Existen múltiples formas de comprender la informalidad. En esta investigación se adopta la definición más reciente propuesta por la Organización Internacional del Trabajo, entendiéndola más allá de un sector de la economía (el sector informal), como una forma de empleo que se aleja en la legalidad o la práctica de las disposiciones formales. Desde esta perspectiva, Chile presenta tipos particulares de empleo informal, surgidos en un contexto de modernización capitalista de baja intensidad en la creación de empleo productivo.

Varias contradicciones atraviesan estas nuevas formas de empleo informal. En particular, junto a una propuesta de matriz de análisis que logre captar y caracterizar los distintos tipos de empleo informal, se propone poner bajo la lupa una de estas contradicciones: la precariedad, entendida como una inserción endeble en el intercambio de bienes y servicios. Hoy, lejos de ser un tema resuelto, el carácter precario de los empleos informales es central para dilucidar las condiciones actuales de informalidad.

En el primer capítulo se exponen las tensiones del paradigma clásico sobre el sector informal, a fin de identificar aquellos aspectos que requieren de nuevas perspectivas para interrogar los datos. Para ello se revisa el tránsito desde la conceptualización sectorial de la informalidad, hasta una aproximación centrada en el empleo (labour approach). En el segundo capítulo se expone la matriz de análisis utilizada para el análisis empírico. En el tercer apartado se sistematizan los resultados del análisis empírico, para finalmente, en el último capítulo, relevar las conclusiones centrales del estudio.

## Introducción

Resulta paradójico que a pesar de los bullados niveles de desigualdad existentes en la sociedad chilena, se festejen con grandes aspavientos los bajos índices de desempleo que acompañan una economía que a pesar de no crecer a ritmo de jaguar, continúa los cauces de expansión macroeconómica heredados. Paradójico porque hasta hace unas décadas parecería de sentido común que algo de relación existe entre la salud del empleo y la reducción de la desigualdad. Incide en este problema el exacerbado énfasis en la creación más que en la calidad del empleo. Como plantea Sehnbruch, “la falta de una definición globalmente reconocida de la calidad del empleo, junto con la falta de un indicador sintético del concepto, hace que la tasa de desempleo siga mirándose como el principal indicador del mercado laboral” (Sehnbruch K, 2012).

Al asumir que la evaluación del empleo debe limitarse a la creación de puestos de trabajo –como un factor macroeconómico más-, no queda más que aceptar que la disminución del desempleo nada tiene que ver con la disminución de la desigualdad. Volviendo a la realidad, resulta relevante responder por qué el dinamismo del empleo no se traduce en una disminución de la desigualdad. Como se verá, estudios recientes muestran que en parte esto se explica por los bajos salarios que existen en el mercado del trabajo chileno. Hay más empleo, pero su capacidad para incrementar los ingresos de los hogares es limitada.

Históricamente, el análisis de la informalidad se ha utilizado en América Latina como una vía de explicación para los niveles de pobreza y precariedad existentes a pesar de tener un trabajo. El concepto mismo surge, de hecho, como una manera de explicar el por qué a pesar de estar ocupados existen trabajadores que perciben ingresos que apenas alcanzan para asegurar su subsistencia. Si el desempleo no era suficiente para dar cuenta de aquellas condiciones que sepultaban las vidas de miles de personas en la miseria, la informalidad entregaba una explicación coherente. De ahí en más se afianza un robusto programa de investigación, abocado a desentrañar los orígenes del sector informal, su dinámica y su capacidad para construir una puerta de entrada a la formalidad y mejores niveles de existencia. O, del otro lado, las consecuencias negativas que acarrea debido a su carácter estructural, irreductible y permanente.

En esta tesis se plantea el problema de un modo similar. Si el desempleo no es suficiente para explicar los persistentes niveles de desigualdad, entonces, debe haber algo en el carácter de los empleos que impida a segmentos importantes de la población ocupada acceder a niveles aceptables de ingreso. Sin embargo, a diferencia del paradigma clásico, no se asumirá de entrada que los empleos informales impliquen necesariamente una economía de subsistencia. Si algo ha mostrado el desarrollo del concepto desde sus orígenes al día de hoy es que las relaciones entre precariedad (bajos ingresos) e informalidad no son unívocas y requieren un escrutinio más cuidadoso que en el pasado.

El problema a explicar, sin embargo, parece no haber cambiado demasiado. Continúa siendo una preocupación prioritaria el develar por qué a pesar de tener un empleo en una economía “saludable” desde la ortodoxia macroeconómica, los niveles de ingreso, la calidad del empleo y las condiciones de trabajo no corren con la misma suerte.

## Capítulo I: Repensar la informalidad

Desde su origen el concepto de informalidad y su análisis empírico han aglutinado múltiples perspectivas y definiciones basadas en diversos presupuestos metodológicos y orientaciones de política pública. Hace un par de décadas Portes escribía al respecto que: “Parecería como si cada estudio contradijese los resultados alcanzados por las investigaciones anteriores las que, a su vez y en su momento, habían sido cuestionadas por las que le siguieron” (Portes A, 1989:156). La falta de desarrollo teórico sobre el tema es tal vez uno de los aspectos que más nutre esta diversidad de orientaciones. A pesar de ser un área fructífera en análisis empíricos, la falta de una definición clara es denominador común de estos casi 50 años de trayectoria. En un seminario sobre el tema, uno de los artífices de la primera investigación en utilizar el concepto señalaba al respecto que “el sector informal es como una jirafa. Cuando usted va al zoológico, reconoce como es una jirafa. No dice que tiene cuello y patas largas, manchas y es alta. También es un hecho que uno va a cualquier parte y reconoce lo que es informal” (Tokman V, 2004: 196).

A pesar de la reticencia o dificultad para definir teóricamente qué es la informalidad y la gran diáspora de perspectivas<sup>1</sup> que se ha ido acumulando con el tiempo, el análisis teórico del concepto muestra un elemento estructurante. En su elaboración clásica, la informalidad se define por oposición a un tipo ideal que reúne las características del empleo en un estadio determinado del desarrollo de los países centrales del capitalismo mundial<sup>2</sup>. Estas características constituyen una operacionalización de los rasgos típicos de las relaciones capital-trabajo en el modo de producción correspondiente a la sociedad industrial. Y se ubican en el centro del problema del desarrollo, reconociendo la relevancia del trabajo como horizonte de integración y cohesión social en los Estados de Bienestar.

Siguiendo a Supiot, la característica fundamental que está en el centro del modelo de la gran empresa industrial es la importancia preponderante de los trabajos por cuenta ajena, jornada completa, no temporales y, en este sentido, típicos (Supiot A, 1999). Como resultado de un proceso de creciente presión por mayor integración de parte de los trabajadores y sucesivas concesiones, al modo expuesto por Marx en el tomo primero del Capital sobre la legislación fabril

---

<sup>1</sup>Para una ilustración de las consecuencias empíricas de esta heterogeneidad de perspectivas y definiciones ver Henley A., Reza A y Caneiro F (2007)

<sup>2</sup> Se hace referencia aquí a características como la protección asociada al contrato de trabajo, estabilidad de la jornada laboral, duración de la relación contractual, cobertura de seguridad social, etc.

en la Inglaterra decimonónica. La principal consecuencia de esto –en relación al análisis de la informalidad- es que la distinción entre el empleo típico-formal y su opuesto (el empleo informal y atípico) se funda en una operación que convierte una forma de organización cuyo carácter es eminentemente histórico en un parámetro a partir del cual todas las otras formas de organización del trabajo adquieren su significado. Sin ir más lejos, en América Latina la informalidad permitió observar la “desviación” de las sociedades periféricas respecto a las formas típicas de empleo que caracterizan ese momento histórico en los países centrales.

La difusión del programa de investigación sobre la informalidad en América Latina fue propiciada por diversos actores que pujaban por impulsar la región hacia un horizonte de desarrollo que implicaba, entre otras cosas, la expansión del sector moderno de la economía. Espacio en que –se sostenía- era posible encontrar condiciones similares a la situación típico-ideal de empleo presente en las sociedades industrializadas.

El proceso de industrialización redefinía la mayoría de los problemas latinoamericanos, otorgando centralidad a la reducción del sector informal o la discusión respecto a su capacidad para –a pesar de todo- propiciar el desarrollo. Como señala Dos Santos, a principios de la década del 70: “(...) Los problemas fundamentales de América Latina (la marginalidad, la estagnación económica, los límites al desarrollo, la conservación de la estructura agraria atrasada, etcétera) se presentan, hoy día, dentro del proceso de industrialización capitalista” (Dos Santos T, 1972:18). Todo el armatoste del programa de investigación sobre la informalidad se construyó en pleno auge industrializador en varios países de América Latina y, en consecuencia, tiene su límite en el modelo de empleo que –siguiendo a Supiot- se encuentra en el centro del modo de producción industrial<sup>3</sup>. Esto, evidentemente, con los bemoles que adquiere este auge industrializador en la región, e incluso, en los países del capitalismo central<sup>4</sup>. El auge del esfuerzo industrializador elevó la preocupación por la informalidad a un sitio privilegiado en la investigación e implementación de políticas sobre el trabajo.

---

<sup>3</sup> En su estadio tardío. Conviene aclarar que no se trata de los albores del modo industrial de producción descritos por Marx en el Capital.

<sup>4</sup> Sobre este aspecto resulta relevante la reflexión de Solari, Franco y Jutkowitz (1976; 377) sobre la crítica de Germani a la particularidad de los niveles de población marginal existentes en América Latina. “(...) Germani tiene razón cuando aconseja no perder de vista las situaciones análogas que se han presentado en el curso de la transición de los países de industrialización temprana, así como los problemas de marginalidad (en sentido amplio) que persisten en los países avanzados. Los rasgos diferenciales de la situación latinoamericana no pueden cancelar los elementos comunes con otros países, y la utilidad de los enfoques comparativos al respecto”.

El cierre de este ciclo histórico precipita la caída del paradigma clásico (estructuralista) de la informalidad. El avance de las políticas de ajuste estructural relega este tipo de análisis a los márgenes del campo académico y el debate de políticas públicas. La mayor relevancia de organismos como el BID, FMI, BM, es la contracara de la progresiva irrelevancia de los centros de pensamiento que albergaron este programa de investigación: PREALC, CEPAL, ILPES, etc. Una vez se comienzan a experimentar las consecuencias negativas de las políticas de ajuste estos organismos –en especial la OIT- abandonan el problema de la informalidad, poniendo el foco fundamentalmente en el desempleo masivo y el cálculo de los costes del ajuste estructural para ciertos sectores<sup>5</sup>.

En las sociedades del capitalismo central las transformaciones en el modo de producción industrial y el tipo ideal de relaciones capital-trabajo que este supone, acaba menoscabando la centralidad del trabajo (Gorz A, 1992). Con la creciente informalización del empleo y la pérdida de peso del modelo industrial de trabajo en aquellos espacios donde el empleo formal, protegido y estable era la norma, surgen conceptos como precariedad laboral, formas atípicas de empleo, flexiseguridad, etc. Estos conceptos, al igual que la noción estructuralista de informalidad en los países periféricos, se definen por oposición a un tipo ideal, que ya no basta para aprehender las condiciones prácticas del empleo que arroja la observación empírica.

En definitiva, ni las condiciones laborales del comerciante ambulante limeño en los 70, ni las del trabajador norteamericano de un call center en la actualidad, responden a ese concepto límite de empleo. Sobre este nudo gordiano dialoga la producción latinoamericana sobre la informalidad con los enfoques recientes sobre el descentramiento<sup>6</sup> del trabajo en los países del primer mundo. De ahí la necesidad de considerar la reflexión desarrollada en ambos frentes para una definición adecuada de los problemas que trae a la mano la informalidad hoy.

Esto se ve más claramente al considerar las dimensiones que acompañan la organización de las relaciones capital-trabajo en términos estrictamente económicos: un particular rol del Estado en la regulación de los mercados, una forma de dominación cristalizada en los Estados de Bienestar y un estatuto de ciudadanía social que se adquiere mediante el trabajo (Aguilar O, 2004:177). De modo que para entender la transformación de las formas de explotación del trabajo, no resulta posible

---

<sup>5</sup> Como reconoce Tokman, el cambio de circunstancias acaba transformando el mundo del trabajo “cuyas reglas y formas de comportamiento se estaban adaptando a nuevas circunstancias, tema en el que como OIT nos estábamos quedando atrasados en todo el planeta” (Tokman V, 2004:33)

<sup>6</sup> Aguilar O (2004)

obviar el modelo societal en que éste se sitúa, como articulación de una forma particular de dominación (política), estructura social y formación cultural. Esta manera de comprender el problema ha sido ampliamente abordada por autores dedicados al estudio del desarrollo sociohistórico de los modelos de sociedad y de los análisis comparativos entre dichos modelos. Las nuevas formas organización del trabajo y los significados que adquiere la informalidad en este contexto, conducen a considerar cómo ha variado el núcleo problemático que define al empleo típico como el modelo y la regla de las distintas formas de empleo ¿Qué sucede con el trabajo cuando nos situamos un paso más allá de la sociedad industrial?

Daniel Bell comprende la sociedad industrial como una forma de organización compuesta por la estructura social, la cultura y la política. La estructura social adquiere, en los procesos de transformación de la sociedad industrial, un papel preponderante incidiendo (planteando problemas) en el sistema político y la cultura. Los cambios de la estructura social se entienden como: "(...) La manera como está siendo transformada la economía y remodelado el sistema de empleo" (Bell D, 1976: 28) Tales transformaciones se encuentran ligadas a la creación de una economía de servicios, preeminencia de las clases profesionales y técnicas, centralidad del crecimiento teórico como fuente de innovación, control de la tecnologías y a la creación de una nueva tecnología intelectual (Beck U, 1976). Más allá de las conclusiones que Bell extrae de este análisis, en este caso, es importante relevar el papel preponderante que juega el empleo en la transformación de las sociedades industriales.

Al respecto, señala Beck que estamos frente a un proceso en que se trasciende la sociedad del trabajo (la sociedad de la primera modernidad), esa sociedad industrial fundada en torno al empleo de tiempo completo, estable y para toda la vida. Se pasa desde este primer ciclo del desarrollo moderno a una segunda modernidad donde el trabajo es más fluido, transitorio e inestable, donde en definitiva, el riesgo es universal (Crompton R, 2002). Conocidas son las conclusiones que esta interpretación acarrea en términos de la pérdida de peso del trabajo ante la emergencia de nuevos riesgos que hacen saltar por los aires la estructura de clases, distribuyéndose más allá de las diferencias materiales.

Pero hay en esto menos novedad de la que normalmente se le atribuye. Siguiendo a Supiot "La subcontratación y la externalización de la mano de obra nos remiten a formas antiguas (¿prefordistas?) de organización del trabajo. Según la práctica frecuente en el siglo XIX, los obreros trabajaban en el marco de un contrato de obra (y no de un contrato de servicios); este contrato

podía haber sido celebrado bien por el propio trabajador, bien por un contratista de mano de obra que acordaba con el cliente lo que había que realizar y la hacía realizar por obreros remunerados y pagados directamente por él” (Supiot A, 1999: 57). Las formas de organización del trabajo descritas en muchas ocasiones llegaron a prohibirse ante el avance del empleo industrial.

En perspectiva, el estatuto del trabajo formal surge a partir de un proceso en que, por un lado, se afianza la capacidad de negociación de los trabajadores y por otro, se constituye un modo de dominación hegemónica sustentado en mayores niveles de inclusión social en el marco de los Estados de Bienestar (Portantiero J, 1983). La expansión de los beneficios del Estado de Bienestar, constituía una condición de posibilidad para la consolidación del modo de producción industrial, explicando por qué el trabajo formal, bien remunerado, protegido y de calidad es la norma (Bieling H-J, 2009). Esta perspectiva permite comprender el proceso histórico mediante el cual se amplían los derechos de los trabajadores que en los tiempos de Marx se encontraban sujetos a la única protección de un salario apenas suficiente para la reproducción de sus condiciones materiales de subsistencia, como el aceite que se aplica a una rueda para mantenerla andando (Marx K, 1987:20).

Evidentemente no todos los trabajadores participaban del estatuto formal del empleo, su extensión variaba de país en país en distintos momentos históricos. Pero su importancia no descansa en su prolongación (cobertura), sino en su función normativa como condición esperable a partir de la que se mediatiza la integración social de los trabajadores. “El hecho de que este estatuto no haya beneficiado nunca más que a una parte de los trabajadores, no ha impedido por ello –más bien al contrario- que se erigiera en referencia para aquellos que no se beneficiaban de él” (Supiot A, 1999:64). Como plantea Leiva, sobre las características del empleo típico o empleo “normal”: “Para aplicar este concepto a la realidad chilena debe precisarse que en nuestro país esta normalidad está referida exclusivamente a un carácter normativo, porque en los países latinoamericanos lo normal, en el sentido cuantitativo, no ha sido este tipo de trabajo, sino otros tipos de empleos ajenos a realidades de Europa Occidental, entre los que destacan el empleo informal” (Leiva S, 2012).

El modelo de empleo de la primera modernidad es importante no sólo como aspiración, sino como reflejo de un estado de desarrollo de las relaciones capital-trabajo y sustrato normativo sobre el que se erige la institucionalización del derecho del trabajo y su capacidad de regulación. Así, el cambio revolucionario de las fuerzas productivas que van moldeando el empleo industrial, tiene

efectos incluso en sectores “tradicionales” de la sociedad. Como plantea Hobsbawm, “(...) tanto el trabajo industrial, en su estructura y contexto característicos, como la urbanización –la vida en las ciudades de rápido crecimiento- fueron, con certeza, las manifestaciones más dramáticas de la nueva vida: nueva porque incluso la continuidad de algunas ocupaciones regionales o ciudadanas ocultaban cambios trascendentales” (Hobsbawm E, 2010:218)

Los procesos recientes de precarización del empleo en América Latina frecuentemente se explican de manera inmediata por una extrapolación de esta transformación del estatuto del trabajo. La sincronía entre el avance de la informalidad en los países del centro y los de la periferia del capitalismo mundial resulta indesmentible, aunque sería demasiado apresurado colegir de ello que se trata de una tendencia uniforme, susceptible de ser explicada desde un mismo marco analítico<sup>7</sup>. Es cierto, las innovaciones en las estrategias de organización del trabajo y la transferencia del riesgo a los trabajadores (convertidos en un amortiguador del impacto de los periodos de recesión) se replican desde el centro a la periferia en un sistema económico mundial cada vez más integrado. Las transformaciones del Estado, fundado sobre un sistema inter-estatal, apuntan también en esta dirección “No obstante, el relacionamiento externo –como ya se apuntó en los años de la discusión sobre la dependencia- es una de las facetas que caracterizan la conformación del Estado latinoamericano, pero de igual importancia son los modos de constitución de la relación interna, y éstas dan lugar a peculiaridades que lo distinguen de otras experiencias” (Faletto E, 2009:202). De ahí que en América Latina se hable de un Estado de Compromiso y no de un Estado de Bienestar. Se trata de dos formas de organización del Estado distintas, distintos modos de dominación, particulares formas históricas de organización económica y proyectos de desarrollo.

El descentramiento del trabajo en los países latinoamericanos tiene poco de las formas de organización inmaterial del trabajo, del tan anunciado advenimiento de la sociedad de la información y la liquidez de los vínculos sociales. Se trata de la crisis del pacto social interclasista que constituyó la base social de construcción del Estado de Compromiso y permitió el auge del “desarrollismo” como modelo de desarrollo. Como se verá, en el caso de Chile, es la avanzada de la modernización capitalista dictatorial y su consolidación durante los 90 la que acaba por desarticular ciertas formas de integración de los trabajadores, acarreado la pérdida de peso del trabajo como eje central de las formas de vida. Si se consideran las cosas desde esta perspectiva se

---

<sup>7</sup>Ver por ejemplo Castells M, Portes A y Benton L (eds.) (1989)

puede observar una distinción significativa entre los procesos de descentramiento del trabajo en las sociedades post-industriales y las sociedades latinoamericanas. A diferencia de las sociedades “postindustriales”, donde alcanzó mayor extensión, el empleo formal en América Latina históricamente -y pese a su centralidad- convivió con un importante sector excluido del estatuto salarial, de ahí la importancia de las teorías sobre la marginalidad y el temprano auge de los estudios sobre la informalidad desde los países de la región. No obstante, en ambos casos se expresan las contradicciones del retroceso de un modelo típico de empleo que estructuró la regulación del Estado sobre las relaciones capital-trabajo, así como las formas de integración social de los trabajadores.

En términos más concretos se trata del retroceso de sectores sociales específicos que se beneficiaban en grados variables de este estatuto. Tras la pérdida de centralidad del trabajo en América Latina, lo que retrocede es la integración de los sectores obreros y clases medias desarrollistas. Integración mediada por el trabajo asalariado, que definió las características fundamentales del periodo, constituyendo una pieza clave en el proyecto de desarrollo de esos sectores. Es por este motivo que la crisis del Estado de Compromiso acarrea finalmente un descentramiento del trabajo. La crisis de una fase estatal es siempre crisis de una articulación particular entre Estado y sociedad, no exclusivamente entre Estado y clases dominantes “En nuestro caso, la crisis es también crisis de las relaciones que las clases populares habían establecido con el estado, desagregación de los vínculos relativamente estables que las clases dominantes habían establecido, por vía estatal, con las clases populares” (Portantiero J, 1983). En otras palabras, la reconfiguración del poder, relaciones entre clases y formas de acumulación capitalista gravitan finalmente en este descentramiento.

En este contexto, asumiendo las consecuencias del descentramiento del trabajo en el caso de Chile, Henríquez y Riquelme plantean que “Lejos de desaparecer, la figura del trabajo asalariado persiste, pero se ha hecho más heterogénea: junto con los dependientes típicos hay trabajadores dependientes cuyas condiciones laborales son menos estables, trabajadores subcontratados y otros que conforman una periferia al margen de toda protección y garantía laboral. Un collage de trabajadores” (Henríquez H y Riquelme V, 2006: 16). En definitiva, el problema no se traduce en el fin del trabajo o su crisis, como han anunciado algunos autores, sino en su mayor volatilidad y heterogeneidad.

Los cuarenta años que separan el presente de las primeras formulaciones sobre el sector informal han tenido un impacto considerable en la definición del concepto, las estrategias de medición empírica e incluso, en su misma utilidad práctica para dar cuenta de las condiciones del empleo. En las sociedades latinoamericanas una vez concluidos los ciclos de migración campo-ciudad y consolidadas las nuevas estrategias de desarrollo salientes del proceso de ajuste estructural, se han modificado las tesis centrales del enfoque clásico sobre el sector informal, redefiniendo también los problemas que la informalidad debe explicar. El telón de fondo de estos cambios es el descentramiento del trabajo asociado a la derrota política de las clases medias y obreras y, con ellas, la caída del Estado de Compromiso, como una forma de organización social que ponía en el centro el avance de las formas modernas del trabajo industrial.

Desde esta perspectiva el estudio de la desviación respecto al modelo típico ideal del empleo formal permite algo más que una descripción de su diferencia. La “desviación” es en última instancia expresión de estrategias de sujeción del trabajo al capital, de estrategias de acumulación y utilización del factor trabajo en el proceso productivo. Si esto es así, la informalidad puede ser entendida como una forma específica entre otras maneras de conceptualizar la distinción con el modelo de empleo formal. De modo que es posible, como se expondrá en este capítulo, incorporar conceptos correspondientes a otras tradiciones y momentos históricos a la discusión sobre la informalidad. Conviene, no obstante, utilizar este concepto en lugar de otros. Como se ha señalado, para comprender las determinantes de la desviación del empleo formal es ineludible el análisis del contexto histórico en que se presenta. El concepto de informalidad es el que permite situar de mejor manera este análisis en la región, por la evidencia empírica existente y las hipótesis ensayadas sobre su origen y carácter.

Bajo estas premisas se aborda a continuación el desarrollo histórico del concepto y su relación con otros debates más recientes. Estableciendo luego, cuáles han de ser las vías para abordar el carácter actual de la informalidad para el caso chileno.

## I. El enfoque clásico sobre el sector informal y su crisis

El antropólogo Keith Hart fue uno de los pioneros en la formulación del concepto de sector informal al distinguir dos tipos de actividad mediante las cuales las personas obtenían sus ingresos en algunos países africanos; formales e informales. Asociando las primeras al trabajo asalariado tradicional y las segundas con una amplia gama de actividades económicas de supervivencia (Bernabè S, 2002:7). Hart introduce aquí una distinción de importancia en el análisis del sector informal, identificándolo de manera directa con las unidades productivas constituidas por los autoempleados (Tokman V, 1991). En sus palabras, “La distinción entre oportunidades de ingreso formal e informal se basa, esencialmente, en la distinción entre asalariados y autoempleados” (Hart K, 1973).

Con el informe de Kenya (1972) la OIT masificó el concepto. Postulando que en los países subdesarrollados el problema central del trabajo no es el desempleo, sino el de trabajar sin percibir los ingresos suficientes para sobrevivir. Se definió la informalidad en oposición al concepto tradicional de empleo formal, como un sector de la economía caracterizado por la pobreza y exclusión de los trabajadores que en él se desempeñan, ajenos a los recursos productivos y el acceso a los mercados (Tokman V, 2007:23). Empíricamente el sector informal se identificó en función del tamaño y la productividad de las empresas ubicadas en los márgenes del sector formal, estrategia de medición que fue determinante en la mayoría de los estudios de las décadas del 70 y 80 (Tokman V, 1991). Desde la segunda mitad de los 70 la medición del sector ya no se identificó de manera directa con el autoempleo, incorporando formas de empleo asalariado en el sector informal. Se añaden, por ejemplo, los trabajadores esporádicos, el servicio doméstico y en general todos aquellos trabajadores que se desempeñan en empresas de menor tamaño (Souza y Tokman, 1976)<sup>8</sup>. Además se desarrolla una estrategia complementaria de medición que incluye en el sector informal a todos aquellos trabajadores que poseen ingresos por debajo de un nivel establecido. De esta forma se identifican, de manera indirecta, las unidades baja productividad (PREALC, 1978).

El rasgo más característico de estas primeras formulaciones es situar la informalidad en un sector particular de la economía en atención a sus condiciones productivas. Por ejemplo, la OIT y el

---

<sup>8</sup> Aunque se mantiene la idea de que el trabajo asalariado no es el tipo de empleo más recurrente. En el sector informal “no predomina la división entre propietarios del capital y del trabajo y en consecuencia el salario no es la forma más usual de remuneración del trabajo” (Souza y Tokman, 1991: 424)

PREALC definían el empleo en el sector informal como “el subempleo que afecta a aquellos trabajadores que no consiguen ingresar en la economía moderna” (Portes A, 1989:120). Desde esta perspectiva la informalidad está fuera de la “verdadera” economía capitalista, como una serie de actividades económicas precapitalistas que no consiguen entrar ni a los flujos de circulación mercantil ni al ámbito de la producción capitalista (Souza P, 1991).

En América Latina desde temprano el análisis del sector informal se entronca con la eclosión del agro y los procesos de migración del campo a la ciudad, con un marcado énfasis en la incapacidad de absorción de los sectores marginales aislados de los centros más modernos de la economía. “El sector informal agrupa pues a buena parte de los ocupados en las ciudades y constituye la puerta de acceso casi obligada para los migrantes recién llegados de las zonas rurales. Allí encuentran ocupación, ya sea produciendo o vendiendo bienes o servicios generalmente destinados al resto de los ocupados del sector y cuya demanda está sujeta a fuertes fluctuaciones”<sup>9</sup> (PREALC, 1978).

El crecimiento sostenido del sector informal por aquellos años se explicaba por la facilidad de entrada a las actividades informales y la incapacidad de las economías periféricas para sostener un proceso de industrialización que permitiera garantizar la absorción del exceso de mano de obra<sup>10</sup>. Esta perspectiva plantea dicha incapacidad como un fenómeno estructural propio de las economías dependientes<sup>11</sup>, a diferencia de los tempranos estudios marxistas, que veían en las masas excluidas un ejército de reserva equivalente al de las sociedades industriales<sup>12</sup>. El enfoque dualista (o estructuralista) presenta cierta influencia de las teorías de la dependencia, que consideran la expansión del sector informal como una consecuencia de la relación entre los países periféricos y los centros del capitalismo mundial. De acuerdo al PREALC “la dependencia a nivel internacional y nacional es una de las características del subdesarrollo. El análisis del sector

---

<sup>9</sup> Una visión empírica sobre este fenómeno en el caso de Chile se encuentra en Raczynski D (1985).

<sup>10</sup> Ver PREALC (1978: 203), Sector Informal funcionamiento y políticas, Parte III, Capítulo 4: Quito y Guayaquil. Keith Griffin y Victor Tokman formalizan la hipótesis sobre el origen migratorio del sector informal, mediante los flujos de capital y mano de obra entre el sector agrario y la economía moderna.

<sup>11</sup> Perspectivas más actuales sobre el marco conceptual desarrollado por el PREALC, una vez abandonadas las teorías de la dependencia, tienden a asociar esta incapacidad de absorción con el desempleo estructural ocasionado por las características del crecimiento de la economía. Por ejemplo, Ricardo Lagos señala en un seminario de la OIT en honor a Victor Tokman; “El tremendo surgimiento del sector informal, que el PREALC trató de explicar en su momento, es atribuible a cómo la sociedad se ajusta a la realidad del desempleo, donde el crecimiento no crea empleo formal, sino que en algunos casos lo termina y sustituye por empleo informal y cómo opera la sociedad dentro de ese contexto” (ILO, 2003).

<sup>12</sup> Para mayores detalles sobre la distinción entre *ejército industrial de reserva*, *sobrepoblación* y *refugio de mano de obra*, consultar Souza (1991) o también la discusión con el concepto de superpoblación relativa en (Num J, 2001)

informal es sólo uno de los caminos existentes para observar un fenómeno más comprensivo” (PREALC, 1978). Sin embargo, la interpretación más generalizada, en línea con las políticas de planificación económica de CEPAL, se centra en la posibilidad de asegurar el desarrollo económico pese a la dificultad estructural de integración entre un polo moderno y un polo tradicional atrasado en términos de su desarrollo económico y técnico. Ambas perspectivas parten de supuestos comunes para explicar el fenómeno y medirlo e incluso llegan a convivir recurrentemente en una misma investigación, aunque se distancian en relación al problema político de cómo resolver el problema del subdesarrollo y lo que esto implica en términos de las políticas orientadas al sector informal: en un caso para superar los problemas derivados del crecimiento del sector se deben quebrar las relaciones de dependencia económica; y en el otro, promover políticas que permitan fomentar el desarrollo a costa de este sector o, en las perspectivas más optimistas, utilizando este sector como un motor del desarrollo.

El enfoque clásico del PREALC sobre el sector informal se funda en el intento por superar los problemas del desarrollo en los mercados del trabajo en América Latina. Por esto los avatares del desarrollo capitalista en la periferia atraviesan vertebralmente las definiciones, estrategias de medición y propuestas de políticas públicas sobre la economía informal. Confluyen aquí las perspectivas clásicas sobre la marginalidad con la planificación económica<sup>13</sup>. Peattie capta este aspecto muy claramente: “El desempleo crónico, en este sentido amplio, es un síntoma del fracaso del desarrollo y la tarea de la planificación consistía en arreglar las cosas de tal modo que el sector formal y el informal pudieran desenvolverse juntos a lo largo de una senda de desarrollo más equitativa y viable. Esto hizo del sector informal una categoría para la administración de la equidad” (Peattie L, 1991). En retrospectiva Tokman identificará la preocupación por la equidad y planificación de políticas como parte fundamental de la producción del PREALC. Por otro lado, el análisis de la marginalidad como los de Quijano (1970), Num, Marin y Murmis (1969)<sup>14</sup> aparecen como el antecedente directo del desarrollo dualista del concepto utilizado por PREALC, aunque éste último asume perspectivas menos taxativas en cuanto a la exclusión social asociada al sector informal y su autonomía. De hecho en el centro de las preocupaciones del enfoque PREALC sobre el sector informal están las discusiones sobre los niveles de integración del sector y su carácter benigno o subordinado (dependiente).

---

<sup>13</sup> Sobre este aspecto Peattie (1991) señala que la diferencia fundamental del enfoque PREALC/OIT con la conceptualización de Hart, es que el sector informal deja de ser tratado solamente como un problema de bienestar social para convertirse en una cuestión de administración del crecimiento económico.

<sup>14</sup> Sobre la relevancia de estos enfoques para el análisis de la informalidad ver (Pok C y Lorenzetti A, 2007)

A continuación, para ordenar la discusión del enfoque dualista clásico sobre el sector informal se tratarán cuatro grandes problemáticas sobre las que se orientó este programa de investigación; Integración entre sectores formal e informal, productividad, salarios y pobreza, estructura social y formas de organización capitalista. Estos temas sintetizan el centro de las preocupaciones sobre la informalidad en América Latina hacia finales del siglo pasado. Y permiten situar el impacto de las tendencias recientes del empleo sobre la estructura social, las formas de organización capitalista y el significado del trabajo hoy.

Estos ejes, abordan con mayor o menor énfasis las 3 perspectivas que cruzan el paradigma clásico sobre la informalidad, de acuerdo a Raczynski (1977). En primer lugar, la perspectiva del aparato productivo, en cuanto al potencial productivo y de crecimiento del sector informal, entendido como un conjunto de unidades económicas con ciertas características asociadas al uso de factores productivos. En segundo lugar, la perspectiva de los mercados laborales, centrada en la capacidad de absorción de mano de obra del sector informal. Y finalmente, la perspectiva de los diferenciales de ingreso y bienestar identificados en el sector informal.

*a) Integración entre sectores: Del sector a la economía informal.*

La discusión respecto al nivel de integración del sector informal permite reconstruir el proceso de mayor amplitud sobre el que se construyen los conceptos de economía informal y empleo informal. Innovación que tiene consecuencias relevantes para el resto de los aspectos tratados en este capítulo, sobre todo para aquellos relacionados con las formas de organización capitalista y la estructura social. A pesar de ello la superación del concepto de sector informal se tratará con mayor profundidad en este punto, debido a que el debate sobre la integración tiene como supuesto básico la existencia de dos sectores diferenciados de la economía (uno de los cuales se caracteriza por concentrar las actividades informales de baja productividad), aspecto que estará en el centro de la elaboración del concepto de economía informal.

El debate sobre el carácter integrado o autónomo del sector informal en relación al resto de la economía fue uno de los aspectos más discutidos por las investigaciones que nutren el enfoque clásico. Este problema era fundamental para determinar las posibilidades de crecimiento del sector formal de la economía.

Los enfoques centrados en la autonomía del sector informal plantean su desconexión del resto de la economía. Por su parte, las perspectivas que privilegian la integración plantean que existen intercambios entre el sector informal y el sector formal sin que por ello se suponga algún tipo de apertura del sector informal o el traslape de ambos sectores. La hipótesis sobre la segmentación de la economía en espacios sigue siendo fundamental. Los intercambios entre sectores se tratan en términos de importaciones y exportaciones entre sectores o en función de la explotación de un sector a otro -ante sus desventajas intrínsecas como menor productividad, disponibilidad de capitales, etc. (PREALC, 1978). Por ejemplo, en un estudio publicado en 1978 en la Revista de la CEPAL, Tokman analiza el comportamiento de la balanza de pagos del sector informal para el caso de Chile, llegando a determinar que existía el traspaso de al menos un 30% de la producción del sector informal al formal (Tokman V, 1991).

En general se pueden distinguir cuatro formas distintas de resolver el problema de la integración o autonomía del sector informal respecto al sector formal: Bajo condiciones de autonomía i) el enfoque dualista y ii) el enfoque de la marginalidad; Bajo condiciones de integración iii) el enfoque de complementariedad y iv) el enfoque de la explotación (PREALC, 1978).

i) El enfoque dualista.- El sector informal carece de vínculos con el resto de la economía, tanto desde el punto de vista de la producción como del intercambio de productos. Incluso cuando se genera algún tipo de excedente que permita una forma potencial de acumulación capitalista, este excedente es destinado al sistema financiero informal o es canalizado directamente en las empresas familiares de escasa productividad.

ii) El enfoque de marginalidad.- Esta perspectiva se encuentra en los trabajos clásicos sobre la informalidad en América Latina, que suponen “de manera implícita” la autonomía del sector informal (Tokman V, 1991). Debido a la incapacidad de absorción de los sectores más dinámicos de la economía se genera un bolsón de trabajadores excluidos que no pueden ser integrados ni por la expansión del sector formal, ni por el incremento de productividad del sector informal. Se trata de un conjunto de trabajadores radicalmente marginados y excluidos de la economía.

iii) El enfoque de la complementariedad.- El sector informal se desarrolla de manera complementaria con el sector formal, formando parte de una cadena vertical de

intercambio de bienes y servicios, en la que el sector informal se beneficia de sus exportaciones e importaciones (principalmente de bienes de consumo).

iv) El enfoque de la explotación.- El sector formal extrae los excedentes generados en el sector informal para su propio beneficio. Esta extracción de excedentes opera mediante la venta de materias primas y bienes de capital desde el sector formal al informal; y la diferencia de precios entre un mercado altamente competitivo (informal) y un mercado que adquiere rasgos oligopólicos (formal).

Estos enfoques fueron en realidad complementarios, la mayor parte de los estudios desarrollados por el PREALC o la OIT, tendieron a aceptar la existencia de múltiples relaciones de autonomía e integración del sector informal. Actualmente se reconoce la existencia de múltiples vínculos entre ambos sectores, aunque su carácter beneficioso o perjudicial continúa siendo motivo de debate. Por ejemplo, para la Conferencia Internacional del Trabajo “El problema político importante no es que los asalariados informales o las unidades informales tengan o no vínculos directos con la economía formal — está claro que los tienen —, sino si esos vínculos son benignos, de explotación o de beneficio mutuo. La preocupación política es reforzar los vínculos positivos y garantizar el trabajo decente en todo el continuo económico” (ILO, 2002: 43).

Posteriormente se pondrá en cuestión la existencia misma de dos sectores tan marcadamente diferenciados. Portes denominará esta nueva perspectiva -compartida por la sociología económica- como “estructuralista”. En este enfoque la incapacidad de la economía periférica para absorber la mano de obra excedente es central para explicar la informalidad, pero presenta una importante diferencia; no se le define en términos dualistas como un conjunto de actividades excluidas de la economía moderna (Portes, 1989). A diferencia de las categorías desarrolladas en el marco del dualismo sectorial, esta forma de análisis entiende la informalidad como un fenómeno continuo. No se limita a situar la informalidad en los marginados del estilo de desarrollo, sino en todos aquellos espacios en que se establecen relaciones laborales ajenas al tipo ideal de empleo protegido, estable, etc. El carácter continuo de la informalidad se explica por las relaciones productivas que se establecen entre ambos sectores, las distintas formas de encadenamiento, así como las estrategias de subcontratación que contribuyen a horadar los límites que mantenían la informalidad “alejada” de las actividades modernas “(...) Lo más importante es el hecho de que existen relaciones significativas entre ambos sectores, puesto que no se trata de categorías que funcionen en sistemas diversos sin vincularse entre sí. En términos

concretos: tiende a asociarse la exclusión con la pertenencia al denominado sector informal por el tipo de relaciones de trabajo que se establecen (...) A través del mecanismo de la subcontratación se incorporan a actividades que puedan catalogarse como modernas o formales” (Baño y Faletto, 1992: 44). Siguiendo a Portes: mientras que para el PREALC, el sector informal continúa siendo sinónimo de actividades marginales de productividad mínima. Para los “estructuralistas”, éste también incluye la producción moderna y las actividades de servicio realizadas fuera de los controles estatales (Portes A, 1989:136).

La contribución de esta crítica al enfoque clásico se encuentra estrechamente ligada al afianzamiento de las tendencias de precarización del empleo que desde mediados de los 80 ponen en cuestión la ubicuidad de la informalidad en el sector menos productivo de la economía. Desde 1993 –en el marco de la 15ª Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo de la OIT- se comenzó a aceptar de manera general la necesidad de pasar desde una definición del sector informal a una definición de la economía informal para poder dar cuenta de estas tendencias<sup>15</sup>. Como señala Tokman, “La precariedad, el trabajo no declarado y la informalidad en el mercado del trabajo crecen y se utilizan como sinónimos. Trabajo desprotegido y precario se concentra en el sector informal, pero también en empresas formales o en cadenas de producción para reducir costos y aumentar la flexibilidad. Ello llevó a la OIT a ampliar el concepto de sector informal que introdujo a comienzos de los setenta, incorporando un nuevo concepto: la economía informal. Ésta última incluye al sector informal, pero agrega a todos los trabajadores ocupados, directa o indirectamente, por las empresas formales” (Tokman V, 2007: 24).

En definitiva, a medida que las lógicas con que operaba el sector informal fueron “colonizando” gran parte del mercado del trabajo ya no resultaba posible utilizar un concepto que describiera simplemente una situación productiva y no una relación laboral (Gálvez T, 2001: 48)<sup>16</sup>. Como señala Hussmanns, cambia la unidad de análisis sobre la que se fundaba la definición de la informalidad, pasando de un análisis centrado en las unidades de producción (Enterprise approach) a un análisis centrado en las condiciones del empleo (labour approach) (Hussmanns R,

---

<sup>15</sup> Las definiciones relacionadas a la economía y el empleo informales se tratan con mayor detalle en el siguiente capítulo.

<sup>16</sup> Se debe considerar que esto no significa que los análisis clásicos sobre la informalidad analizarán sólo el autoempleo en unidades de baja productividad. Como se ha señalado, en varios estudios se incorporan categorías relacionadas con el trabajo asalariado. No obstante, la inclusión de este tipo de trabajadores se restringe siempre a los límites del sector informal, dejando de lado –por ejemplo- a los trabajadores asalariados del sector formal.

2004). De todas formas, como se ha mencionado, más que abandonar el concepto de sector informal se le integra en un marco de análisis mayor que tiene por objetivo el análisis del empleo informal, entendido como una condición de empleo específica incluso más allá del sector informal.

*b) Productividad, salarios y pobreza*

Las definiciones clásicas sobre la informalidad explicaban la diferencia de ingresos entre sectores en función de la escasa productividad del sector informal. El uso deficitario de los recursos de producción, los menores niveles de tecnología aplicados y la dificultad para acceder a créditos (por nombrar sólo algunos) eran todos factores determinantes del retraso de este sector de la economía. A pesar de algunos intentos tempranos para medir el tamaño del sector informal a partir de variables como el nivel de salarios, sería exagerado atribuir al enfoque clásico la ingenuidad de desconocer que ciertas unidades de producción y trabajadores del sector informal se empujaban en la cúspide de las curvas de ingreso superando incluso los salarios<sup>17</sup> de ciertas porciones del sector formal.

En cualquier caso, los estudios del periodo relacionan estrechamente el sector informal con la pobreza. Por ejemplo, hacia fines de los 70 “En el área de San Salvador casi el 80 por ciento de los ocupados con ingresos inferiores al mínimo legal pertenecían al sector informal; ese porcentaje se eleva a 83 por ciento en Asunción y alcanza 77 por ciento en Santo Domingo” (PREALC, 1978). Pero no se asume sin más la segmentación del mercado del trabajo en términos del nivel de salarios, a pesar de la evidencia presentada en este y otros estudios.

Como señalan Souza y Tokman, a partir de una serie de investigaciones del PREALC realizadas entre 1976 y 1978 en Asunción, El Salvador y Santo Domingo; “Para que existan mercados del trabajo heterogéneos, es necesario que funcionen barreras que obstaculicen el flujo de factores entre los diferentes estratos del mercado. Estas barreras no pueden estar relacionadas tan sólo con los niveles de calificaciones. Debería existir más de un mercado del trabajo para el mismo oficio o para un mismo nivel de capacitación. Ello implica que existirían diferenciaciones en la demanda y en la oferta de mano de obra, lo que debe dar por resultado, entre otras cosas, una

---

<sup>17</sup>En este caso –para facilitar la exposición– se considera como sinónimo a los salarios con las formas de remuneración típicas del sector informal, que no corresponden a las formas de ingreso del trabajo asalariado (Souza y Tokman, 1991)

estructura de remuneraciones también diferenciada” (Souza y Tokman, 1991). La investigación empírica indicaba que en varios países latinoamericanos existía una efectiva segmentación del mercado del trabajo entre el sector formal e informal; en Santo Domingo, Asunción y El Salvador los ingresos en el sector informal eran en promedio 2.5 veces inferiores a los del sector formal. Pese a ello, existía una superposición entre las curvas de ingresos de ambos sectores, explicada principalmente por el ingreso de los autoempleados con mayor nivel educativo; “Así por ejemplo, en Asunción, las personas con siete a nueve años de educación ocupadas en el comercio establecido informal recibían en promedio ingresos que superan en 46 por ciento los recibidos por personas con igual educación ocupadas en el comercio establecido” (Souza y Tokman, 1991).

Estudios más recientes sobre la segmentación del trabajo en América Latina muestran evidencia de continuidad de esta tendencia. Por ejemplo, en un estudio realizado para el caso Argentino se estimó la penalización promedio a los ingresos a causa de la informalidad en algo más del 40% de los ingresos de trabajadores formales en 2005. “La incidencia de la pobreza, por su parte, se reduciría en un tercio en 2005 si se eliminasen las brechas por informalidad” (Beccaria, Groisman y Monsalvo, 2006)<sup>18</sup>. Una investigación publicada a finales de los 90 por la CEPAL analiza la evolución de la segmentación del mercado del trabajo en la región -entre las décadas de los 80 y 90, luego de la aplicación de políticas de ajuste estructural-, mostrando una reducción de la brecha entre sectores, aunque esta continúa siendo significativa. A mediados de los 90 los ingresos en el sector formal eran; 1.6 veces superiores en Bolivia, 1.7 veces en Chile, 1.8 veces en Panamá, 1.7 veces en Brasil, etc. (Weller J, 1998).

En cualquier caso, con la información disponible no puede afirmarse a ciencia cierta si este fenómeno tiene que ver con un incremento en la productividad del sector informal o con el empeoramiento de las condiciones del sector formal posiblemente asociado a las tendencias a la informalización del sector formal, o (como plantea Weller) con los procesos de reforma estructural<sup>19</sup>: “las reformas estructurales pueden haber afectado la segmentación en los mercados laborales (...) En los años ochenta, las caídas de los salarios reales en el sector formal generalmente incluso han sido mayores que en el caso de los salarios de las microempresas, con lo

---

<sup>18</sup>Para una crítica sobre los procedimientos metodológicos utilizados en este tipo de estudios sobre segmentación del trabajo ver (Maloney W, 1999).

<sup>19</sup> De acuerdo a la OIT, “En la actualidad se reconoce ampliamente que las políticas de ajuste estructural y estabilización de los años ochenta y noventa, que en muchos países produjeron un crecimiento de la pobreza, el desempleo y el subempleo, contribuyeron a la expansión de la economía informal” (ILO, 2002: 33).

cual la brecha salarial entre ambos tipos de empresa tendió a reducirse. Sin embargo, no está claro si esto se debe a que se haya debilitado la estructura oligopólica reinante en muchos otros mercados en el marco del fordismo periférico o si, al contrario, la segmentación en los otros mercados se haya mantenido (o incluso se haya profundizado) y factores político-institucionales, sobre todo el debilitamiento de las organizaciones sindicales, hayan incidido en que la distribución funcional del ingreso en el sector formal haya empeorado para los trabajadores” (Weller J, 1998).

Do Valle Silva, en cambio, afirma que el caso brasileño presenta una tendencia consolidada de crecimiento de los ingresos en el sector informal respecto al sector formal durante las década de los 80, planteando incluso la existencia de movilidad voluntaria desde el sector formal al informal (Do Valle Silva N, 2004).

La divergencia en los datos muestra las trabas para establecer a priori una relación estable entre pobreza e informalidad. Si bien, en términos generales, el nivel de salarios es menor en el sector informal, existen ciertos trabajadores que si logran mayores ingresos en el sector informal que en el sector formal de la economía. Por ello se hace necesario un análisis de la diferenciación de categorías al interior del empleo informal. Este debate ha sido mayormente desarrollado a partir del concepto de *precariedad laboral*. Ambas, precariedad laboral e informalidad, presentan múltiples definiciones y estrategias de medición empírica.

En un estudio ya clásico sobre el tema, Gerry y Janine Rodgers definen la precariedad laboral desde el punto de vista de la certidumbre de continuidad en el empleo, control sobre el proceso de trabajo, protección y nivel de ingresos (Rodgers G y Rodgers J, 1989). Se trata de una definición aún demasiado amplia. Desde otra perspectiva, más acotada y útil a efectos de este estudio, Pok y Lorenzetti relacionan la precariedad al concepto de *inserción endeble*.

En relación a las transformaciones del empleo y su impacto sobre la extensión de las lógicas del sector informal a otros espacios de la economía, Cynthia Pok y Andrea Lorenzetti señalan que “al evidenciarse que ciertos rasgos de la inserción laboral de los trabajadores, fuertemente asociados con situaciones de privación que tradicionalmente considerados del sector informal, se manifiestan con fuerza en el sector considerado formal, se instaló en el debate la conceptualización de la precariedad laboral” (Pok y Lorenzetti, 2007). La precariedad laboral, en palabras de las autoras, rescata elementos de la tradición del pensamiento latinoamericano en relación al problema de la informalidad vista como marginalidad. Ampliando su frontera

conceptual hacia modalidades de inserción que comparten las características del empleo en el sector informal, aunque ahora, no necesariamente ligadas a él.

El énfasis estará entonces en la inserción del trabajador, siendo la informalidad una forma particular de la precariedad laboral y no al revés. La dicotomía inclusión/exclusión, antes designada por la pertenencia a un sector o a la condición de marginalidad (características de la empresa o el espacio de inserción productiva), se articulará con la inserción del trabajador en la distribución de bienes y servicios (capacidad de reproducción de la fuerza de trabajo). En este sentido, la informalidad no implica necesariamente exclusión, lo que permite dar cuenta de la mayor heterogeneidad que se introduce en el empleo cuando las características del sector informal se presenten ya no sólo en dicho espacio, sino también en el caso de los trabajadores que se desempeñan en el sector formal.

El estudio de la precariedad laboral corre en paralelo con el auge de otros conceptos como el *trabajo decente* (OIT) o el de la *calidad del empleo*, pero en un sentido inverso. Al igual que la noción de precariedad que escapa a los límites del sector informal, la noción de trabajo decente no se aplica solo a trabajadores en la economía formal, sino también a los trabajadores no regulados, autoempleados y trabajadores que se desempeñan desde su hogar (Ghai D, 2003:113). Esta perspectiva se sitúa como un aspecto fundamental en el debate actual en torno al derecho del trabajo en las sociedades europeas y latinoamericanas. Infante y Sunkel, por ejemplo, utilizan una clasificación del empleo en virtud de su calidad, distinguiendo: empleos de buena calidad, empleos de calidad media superior, empleos de calidad media inferior y empleos de baja calidad. Utilizando para la definición de cada uno de ellos el nivel de ingreso, la cotización y la protección social (Infante y Sunkel, 2004).

### c) *Estructura social*

Como se ha señalado, las tesis tradicionales sobre el origen de la informalidad en América Latina recurrían a los procesos de migración rural-urbana y la conformación de un segmento de la población caracterizado por sus condiciones de precariedad y exclusión política, social y económica. Recurrentemente el análisis del sector informal -entendido preferentemente como un análisis de la estructura de la economía o el mercado del trabajo- convivía con el interés creciente

por caracterizar ese grupo de la población. Como señala Faletto, “La preocupación por la marginalidad ecológica condujo rápidamente a una preocupación por la condición social y las características de estos grupos de población” (Faletto E, 2009b: 258). Estos sectores eran tratados generalmente de manera residual en las clasificaciones de la estructura social dada la incapacidad de los marcos analíticos tradicionalmente utilizados en el análisis clasista para ubicar en la estructura de clases a unos sectores cuya condición fundamental era la exclusión del sistema capitalista industrial. Por ello, el análisis del sector informal fue generalmente utilizado por los análisis de clase como la estrategia posible para aprehender de manera indirecta las características de los marginales.

Se asumió implícitamente la relación entre el análisis del sector informal y la caracterización de este grupo de la población. Contribuyó a ello la asociación entre pobreza y empleo en el sector informal, y la segmentación de mercados.

Como se mencionó, existen investigaciones que han puesto en duda esta relación. En la investigación antes citada para ilustrar el caso de Brasil en los 80, Do Valle Silva señala que “La experiencia de la década de 1980 modificó considerablemente el concepto que se tenía de la naturaleza de este sector informal. En primer lugar, fue cada vez más evidente que informalidad no es sinónimo de pobreza y subempleo. De hecho, los datos disponibles indican que el nivel de remuneración en este sector con frecuencia es superior al de los sectores de empleo formal, en virtud de que un gran número de trabajadores informales gana más del salario mínimo. Además, y probablemente por ese motivo, también se advierte una considerable movilidad voluntaria hacia este sector, ya sea en busca de mejores condiciones económicas o de una opción de trabajo sin patrón, idea que atrae a muchos trabajadores” (Do Valle N, 2004: 28).

La expansión de las características del sector informal al resto de los sectores y con ello, la crisis del concepto de sector informal, ha llevado a hacer explícita esta relación y cuestionar su validez. El impacto es doble, por un lado esta expansión lleva a cuestionar la capacidad del sector informal para describir las características de un grupo de la población relativamente homogéneo y, por otro lado, llama la atención sobre la desestructuración de otras categorías sociales definidas generalmente por su estabilidad laboral en base a su capacidad de organización sindical o inserción en el Estado (obreros y clases medias). Siguiendo a Ruiz y Toro “Se señala una drástica reducción de la vieja clase obrera producto de un proceso de desindustrialización que significa, en forma sucesiva, cursos de desalarización y realarización, durante los cuales la fisonomía del

mundo asalariado se trastoca definitivamente bajo el nuevo rostro de la expansión del mundo de los servicios en detrimento de la vieja centralidad de la condición obrera. Tal terciarización de la fuerza laboral, junto a su feminización y a los cambios en las condiciones de asalarización, marcadas ahora por la informalidad y la flexibilidad laboral (salarial, contractual, operacional) configuran un panorama muy distinto al conocido hasta entonces” (Ruiz y Toro, 2006: 44). La heterogeneidad y dilución de la estructura social inducida por la expansión de la economía informal es una tesis generalmente aceptada, Por ejemplo, Portes y Castells señalan que “Así, cuanto más se expande la economía informal, la estructura de clases de cada sociedad deviene más opaca, con fluidas redes horizontales de actividades que sustituyen a las establecidas relaciones verticales de producción” (Castells M, Portes A y Benton L, 1989).

Lo central de esta discusión para el análisis de las relaciones entre informalidad y estructura social en el periodo actual, es el acento en la heterogeneidad y desestructuración que acompaña en las sociedades latinoamericanas el paso de un enfoque centrado en el sector informal a un análisis del empleo informal. En este contexto de fuerte reestructuración existen algunos intentos por incluir la informalidad dentro del análisis de clases.

Portes y Hoffman desarrollan una propuesta teórico-empírica que recoge la pretensión de los primeros estudios sobre el sector informal y la marginalidad, en cuanto a su relación con la estructura social. Particularmente, *Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal* constituye uno de los intentos recientes más concretos de aplicar el concepto de informalidad en el análisis de clase. Portes y Hoffman abordan el estudio de la estructura social considerando algunas variables del marco analítico propuesto por Eric Olin Wright: el control de calificaciones, medios de producción y fuerza de trabajo. Además incorporan otros aspectos como modos de remuneración, cobertura y reglamentación legal. Estos aspectos permiten distinguir la conformación de un grupo (clase) denominado proletariado informal.

La propuesta aporta al intento de relacionar la informalidad del empleo con el estudio empírico de la estructura social. No obstante, presenta algunas limitaciones de importancia a la luz de las transformaciones en la organización del empleo que se han revisado hasta aquí. Los autores entienden el proletariado informal como “la suma de los trabajadores por cuenta propia menos los profesionales y técnicos, el servicio doméstico y los trabajadores remunerados y no remunerados de las microempresas” (Portes y Hoffman, 2003). Incluyen a trabajadores de microempresas sin contemplar las condiciones de su empleo. El problema, como señala Gálvez, es

que este tipo de clasificaciones “describen una situación productiva, no una relación laboral” (Gálvez, 2001). Se define la informalidad haciendo referencia al volumen de las remuneraciones, la exclusión del marco normativo oficial, el uso de técnicas rudimentarias, la escasa calificación, la inestabilidad, etc. En atención a estas variables la informalidad se sitúa en un sector de la economía excluido de las relaciones formales de trabajo. En definitiva se agrupa en términos muy gruesos a un conjunto de trabajadores que comparten su condición de exclusión, al igual que en el enfoque clásico.

#### *d) Formas de organización capitalista*

La organización de la producción en el sector informal se definió en atención a su escaso uso de capital, precario uso de tecnologías y una configuración particular de la relación capital-trabajo<sup>20</sup>. De acuerdo a estas características el sector informal se asocia a formas de producción precapitalista: “Así, el excedente de mano de obra contribuye a la subsistencia durante el tiempo de formas precapitalistas y capitalistas primitivas de organización de la producción. Es, sin embargo, la expansión de las actividades propias del capitalista lo que determina la existencia de esas formas más sencillas, afectándolas constantemente, pero sin destruirlas por completo” (Souza, 1991: 163). En general estas formas de producción no incorporan mano de obra asalariada. Algunos autores, como Souza, identifican una zona gris entre las empresas capitalistas y estas formas de organización precapitalista. Se trata de unidades que a pesar de emplear mano de obra asalariada no organizan su producción en función de una tasa de ganancia, lo que las distancia de las empresas capitalistas (Souza P, 1991).

En el debate actual sobre los modos de organización de la producción gravitan dos perspectivas asociadas a las tendencias recientes de informalización del empleo; i) La interpretación de modernización con explotación y ii) Las formas atípicas de empleo.

#### *i) Modernización con explotación*

Esta interpretación reconoce la especificidad de las relaciones de producción presentes en la economía informal destacando la importancia de las nuevas formas de organización del sistema de

---

<sup>20</sup>Sobre este aspecto ver (Carbonetto y Kritz, 1991)

producción internacional relacionadas con la flexibilización, descentralización de la producción, subcontratación, etc. La persistencia del sector informal en el tiempo se explica por su utilidad para formas genuinas de acumulación capitalista. La economía informal y la gran empresa capitalista se integran así en procesos de encadenamiento e intercambio explicados por las características de un nuevo ciclo de desarrollo capitalista. “Como parte de sus medidas para recortar los gastos y de sus esfuerzos para mejorar su competitividad, las empresas trabajan cada vez más con un pequeño núcleo de trabajadores asalariados en condiciones regulares de empleo y una periferia cada vez mayor de trabajadores «no normalizados» o «atípicos» en diferentes tipos de lugares de trabajo dispersados en distintas ubicaciones, y algunas veces en distintos países. Estas medidas suelen incluir acuerdos de contratación externa o subcontratación y relaciones laborales más flexibles e informales” (ILO, 2002).

No se trata por tanto del mismo fenómeno descrito por el PREALC. En primer lugar, pues la informalidad no constituye un fenómeno exclusivo de las economías periféricas, sino que se encuentra presente también en las economías desarrolladas. La persistencia e incremento del sector informal se asocia a la reestructuración de la economía capitalista luego de la crisis de los 70. En segundo lugar, se trata de un sector altamente heterogéneo, cuyos límites y tamaño se encuentran determinados por la capacidad de descentralización y organización de la gran empresa, no de la escasa productividad asociada a formas de subsistencia o al escaso crecimiento económico. Al contrario, si existe es por la capacidad de crecimiento de las grandes empresas “Existen dos procesos interrelacionados: la descentralización de las grandes corporaciones en unidades semiautónomas y la informalización de tantas unidades como sea posible, de modo que los beneficios de la flexibilidad se sumen a las ventajas de las actividades no reguladas en un entorno regulado” (Castells, Portes y Benton, 1989). Este fenómeno acarrea consecuencias directas sobre el uso de la fuerza de trabajo, cuya gestión partirá de la premisa que es cada vez más difícil asegurar a los nuevos trabajadores un empleo estable, a tiempo completo y con contratos de duración indeterminada (Neffa J, 2001). El impacto de este proceso se extiende también a los aspectos subjetivos referidos a la valoración del trabajo en la sociedad y las nuevas formas que adquiere la relación entre los trabajadores y su trabajo (Gorz A, 1992).

## ii) Formas atípicas de empleo

El análisis de las formas atípicas de empleo ha permitido aterrizar las discusiones más generales sobre las transformaciones que ha experimentado la organización de la producción en el estudio

de formas concretas de trabajo. Esta perspectiva introduce nuevas categorías para analizar el declive de las categorías típicas de empleo (sobre todo trabajo asalariado y autoempleo), poniendo en tensión aspectos tan centrales como la CISE.

En cualquier caso no se trata de formas totalmente nuevas de organización del trabajo, ni modalidades totalmente nuevas de empleo. Recordemos que ya Marx a finales del siglo XIX analizaba el “moderno trabajo a domicilio” en el tomo primero de *El Capital*. Como señala Gálvez lo que está ocurriendo es que se cruzan nuevas y antiguas formas de empleo consideradas marginales. Estas últimas reaparecen y se multiplican, integrándose en procesos que nacen en las empresas dinámicas de la economía. Como plantea Supiot, la nueva organización del capital diversifica las formas de trabajo haciendo explotar el estatuto salarial (Supiot A, 1997). Estas transformaciones acaban dislocando las relaciones de dependencia y subordinación que caracterizaban las formas típicas de empleo, obscureciendo así la distinción entre trabajadores dependientes e independientes, cuyos límites comienzan a desdibujarse<sup>21</sup>.

En este contexto “las características de los asalariados, son más “flexibles” aumentando su desvinculación y grado de dependencia (...) Se desdibujan las características de los independientes, aumenta su dependencia” (Galvez T, 2003). Como señala Palomino, la descomposición de la unidad entre relaciones de dependencia y subordinación favorece la sujeción indirecta del trabajo al capital, desplazando las formas de sujeción directa del trabajo que prevaleciera en los orígenes del capitalismo (Palomino, 2000). Es interesante analizar estos argumentos a la luz del análisis de clase de Eric Olin Wright. El autor plantea que para revelar los procesos sociales que subyacen a las relaciones de clase en el capitalismo avanzado, se deben contemplar tres cambios estructurales de importancia: la pérdida de control sobre el proceso de trabajo de parte de los productores directos; la creación de complejas jerarquías de autoridad en empresas capitalistas y burocracias; y la diversificación de funciones originalmente propias del emprendedor capitalista (Wright E, 1982; 64). El primer proceso permite comprender la posición de estos “asalariados más flexibles” (por ponerlo en palabras de Gálvez) en la estructura de clases.

La proletarización de la fuerza de trabajo implicó un constante incremento del control de la burguesía sobre el proceso productivo y, con ello, la expropiación del control del productor directo

---

<sup>21</sup> Los trabajadores asalariados (dependientes) al vender su fuerza de trabajo entran con el capital en una relación de dependencia y subordinación, el trabajador independiente en cambio, no depende del capital, ni se subordina a él. Ver (Palomino, 2000)

sobre este proceso. Esta tendencia, aún incompleta a inicios del siglo XX, continúa en movimiento y forma parte activa de la lucha de clases, al ser uno de los elementos que define el carácter de las relaciones sociales de producción. En la actualidad, plantea Wright, persisten instancias en que no existe un control completo del capital sobre el proceso de trabajo. En estas instancias, aparece una posición contradictoria de clase entre la pequeña burguesía y el proletariado. Wright ha denominado esta posición contradictoria de clase como *trabajadores semi autónomos (semi-autonomous employees)*. Estos trabajadores presentan un control mínimo sobre la inversión de recursos y los medios físicos de producción, a diferencia del proletariado, que carece totalmente de control sobre estos procesos. Trabajan como artesanos (controlan como trabajan y mantienen al menos algo de control sobre que producir), mientras son empleados por el capital como trabajadores por un salario. Wright explica esta posición haciendo referencia a un proceso de proletarización del trabajo profesional (White collar)<sup>22</sup>. Si bien no se puede aterrizar sin más esta explicación histórica (propia del capitalismo avanzado) al caso latinoamericano, resulta útil considerar el marco de análisis sobre las posiciones contradictorias de clase.

Para Wright, los trabajadores semi-autónomos corresponden a un tipo de empleo en que existe dependencia económica, pero un menor nivel de subordinación. Es lo que Gálvez apunta al hacer referencia al incremento de la dependencia en los trabajadores independientes. Este proceso puede a su vez implicar el incremento de la independencia económica de los asalariados, manteniendo sus niveles de subordinación. Es decir, el tránsito opuesto al analizado por el sociólogo norteamericano. Como se verá más adelante, este parece ser el caso preponderante en las sociedades periféricas, al no existir una pequeña burguesía vigorosa.

En cualquier caso, en un mayor nivel de abstracción, el hecho fundamental es la separación de las relaciones de dependencia y subordinación, por el lado del trabajo; y su contraparte por el lado del capital, en la separación entre propiedad y el “control efectivo” sobre los medios de producción (Wright E, 1994). La dislocación de estos permite analizar una serie de posiciones contradictorias y/o, nuevas formas de empleo que traducen en términos prácticos estas posiciones.

Ante la evidencia que arrojan estos procesos, Gálvez propone la conceptualización de un tercer sector entre el trabajo asalariado y por cuenta propia, donde se sitúan los empleos que no son

---

<sup>22</sup> De ahí que tome como referencia el desarrollo de Poulantzas sobre el trabajo intelectual “mental labour” (Wright E, 1982: 82).

claramente dependientes o independientes, pero que poseen un grado fuerte de dependencia respecto al capital (Gálvez, 2001). En general, todo el análisis de las formas atípicas de empleo parte desde este punto.

Aparecen en este contexto nuevas categorías de empleo como:

i) *dependientes periféricos*.- Trabajadores que pese a vivir de su trabajo (y no de rentas) presentan una mayor independencia respecto del capital. No son trabajadores totalmente dependientes, ni están completamente subordinados. Existe evidencia sobre estas formas de empleo en varios países, por ejemplo, se les ha denominado *cuasi asalariados* o *colaboradores libres* en Alemania y *parasubordinados* en Italia (Gálvez, 2001).

ii) *independientes encadenados*.- Se trata de trabajadores que no venden su fuerza de trabajo, pero que presentan algún grado de subordinación al capital. Generalmente se identifican pues venden los productos o servicios a un solo cliente, que incluso puede llegar a definir –mediante un contrato comercial- las formas de organización del trabajo. Estos trabajadores se relacionan generalmente con un solo proveedor, con el que incluso pueden existir acuerdos contractuales.

iii) *trabajadores subcontractados*.- Estas formas de empleo también se conocen como suministro de personas a empresas outsourcing. Se trata de trabajadores que dependen económicamente de un empleador, pero se encuentran subordinados a otro. Forman parte de relaciones triangulares de trabajo, donde participa una empresa que suministra a los trabajadores, otra que hace uso de su fuerza de trabajo y los trabajadores suministrados (Palomino, 2000).

Metodológicamente el estudio de las nuevas formas de empleo incorpora las dimensiones de subordinación y dependencia para distinguir a los trabajadores situados en la frontera del trabajo dependiente e independiente, por ejemplo, Gálvez propone distinguir entre: asalariados que desempeñan empleos normales, asalariados que se ven afectados por alguna condición de flexibilidad laboral e independientes normales y “encadenados productivamente”, con variables sobre cuestiones cómo el plazo del contrato, si existe algún tipo de mediador del contrato, formas de remuneración, control de las fuerzas productivas, etc. Se constituyen entonces nuevas categorías a partir de los ejes dependencia-subordinación, en un intento por aprehender las

modalidades triangulares del trabajo, y toda una serie de nuevas formas de empleo atípico (Gálvez, 2003).

Debido a sus características particulares los empleos atípicos tienden a quedar excluidos de las disposiciones del derecho del trabajo. El derecho del trabajo se origina como una institución que regula la relación desigual entre un empleador y un trabajador que se subordina y depende del capital. La ambigüedad en las relaciones de dependencia y subordinación –como se puntualizó anteriormente- hace explotar el estatuto salarial, dejando una cantidad importante de empleos al alero del derecho privado, como si la relación laboral en que se inscriben fuese en realidad un intercambio comercial (Palomino, 2000). Sobre este aspecto es relevante preguntar a partir de qué tipo de derecho laboral se establecen normas para estas formas límite. Pensando en el debate reciente en el caso chileno, no basta con producir una normativa jurídica sobre subcontratación, el real problema es qué características ha de tener esta regulación para hacerse cargo del fenómeno. “Así, por ejemplo, el recurso al trabajo independiente, a la subcontratación o a la externalización de la mano de obra puede responder a simples estrategias de huida del Derecho del Trabajo y a la búsqueda de una reducción de costes, en sectores de actividad tradicional y de escaso valor añadido. Pero también puede corresponder a estrategias de innovación en sectores de elevado nivel de cualificación (...) Las nuevas configuraciones del poder, así como los nuevos equilibrios entre la autonomía del trabajo y la protección sociolegal y de prestaciones en la relación laboral, pueden presentarse así bajo aspectos muy diferentes y necesitar respuestas jurídicas también muy diferentes (...)” (Supiot A, 1999: 36).

Aunque no se relaciona directamente con el debate sobre las formas atípicas de empleo conviene mencionar el desarrollo de la perspectiva legalista-institucional, que define la informalidad en función de su incumplimiento respecto a las normativas legales. Esta perspectiva incluye en la informalidad una serie de actividades que van más allá del empleo, incluyendo por ejemplo, los asentamientos ilegales en terrenos, el desarrollo del transporte ilegal, el crédito fuera de los marcos institucionales, etc. “Las actividades del sector informal se relacionan con el cumplimiento, o falta de cumplimiento, de las normas y regulaciones laborales, ambientales, tributarias, sobre el uso de la tierra, los contratos laborales, el control de la contaminación, los impuestos y muchos otros aspectos” (Freije S, 2001: 1). Estos casos se asocian con la denominada economía subterránea. El enfoque legalista-institucional tuvo un auge importante en los 80, sobre todo con las contribuciones del economista peruano De Soto (Tokman V, 1991).

Hernando de Soto (al igual que en el enfoque de las relaciones benignas) ve en el sector informal el principal motor del desarrollo en las subdesarrolladas economías latinoamericanas. Se pregunta ¿cómo entender el rol jugado por la informalidad en el desarrollo, en el contexto de una sociedad como la peruana, donde el sector informal comprende la mayoría de las relaciones laborales y casi la totalidad de rubros como el transporte o el comercio? Aborda este problema desde una perspectiva legalista-institucionalista (como la antes mencionada) circunscribiendo la informalidad a un sector determinado definido por su carácter de fuera de la ley. “Los migrantes descubrieron que eran numerosos, que el sistema no estaba dispuesto a admitirlos, que las barreras se multiplicaban, que había que arrancar cada derecho a un renuente status quo, que estaban al margen de las facilidades y beneficios de la ley, y que la única garantía para su libertad y prosperidad estaba, finalmente, en sus propias manos. Descubrieron, en suma, que tenían que competir; pero no sólo contra personas sino también contra el sistema” (De Soto H, 1986: 12)

De Soto analiza con especial énfasis la contribución de este sector al desarrollo económico, planteando la necesidad de reducir las regulaciones que se establecen sobre esta área de la economía, que sería en su opinión el motor del futuro crecimiento del Perú. Es en este sector donde De Soto, empedernido liberal, encuentra ese espíritu de innovación y emprendimiento que usualmente se negaba (desde los centros capitalistas y la teoría histórica latinoamericana) a los países subdesarrollados, viendo en los informales el germen de una sociedad liberal, bajo el signo de una burguesía schumpeteriana .

Las políticas de regulación institucional del Estado contra las actividades de este sector son, por tanto, impedimentos para la aspiración popular a la propiedad privada, su excesiva politización tiende a ir en contra del desarrollo óptimo de la economía. Que sólo puede alcanzarse mediante políticas de desregulación que “incrementen las oportunidades y posibilidades de los particulares en ciertas áreas y la reducción de las del Estado en las mismas” (De Soto H, 1986: 304). El objetivo no es ya el de regular, sino el de abrir camino a la mano invisible del mercado.

Esta aproximación es útil para comprender la creciente relevancia que ha adquirido por estos días el “emprededorizado” y las políticas públicas asociadas a esta idea. Hacia 1987, Arturo Fontaine Talavera declaraba en el Aula Magna de la Universidad Católica de Chile, “Lo que hemos conocido como movimientos marxistas, en realidad, la más de las veces no han sido sino cauces para ocupaciones y reivindicaciones que trasuntan la voluntad de los excluidos de llegar a ser propietarios y trabajar e intercambiar, es decir, de entrar en la competencia. Las soluciones

propuestas en El Otro Sendero, apuntan a desburocratizar, desregular, descentralizar, simplificar, y liberar así, las energías productivas de los sectores populares con el fin de que los pobres salgan de la pobreza por sí mismos con la dignidad que es propia de los hombres libres” (Fontaine A, 1987). Las mismas preguntas rondan las preocupaciones de Tokman (2001) en *De la informalidad a la modernidad*, al señalar la importancia del sector en virtud del rol que juega en el crecimiento del empleo (sobre todo en un contexto de crisis como el de América Latina en los 80), sin perder de vista sus condiciones de baja productividad, pobres salarios y precarias condiciones de empleo. La respuesta se cifrará entonces en la necesidad de incorporar las actividades del sector informal en la legalidad, aunque con un marco regulatorio que logre adaptarse a las capacidades de respuesta de este sector.

## **II. Repensar la informalidad**

Hacia 2005 el sector informal en América Latina comprendía un 50,3% de la ocupación no agrícola, llegando por sobre un 70% en países como Bolivia (Tokman V, 2007)<sup>23</sup>. En los 90 la proporción de empleos en el sector informal aumentó considerablemente en la región. Alrededor de 8 de cada 10 nuevos puestos de trabajo creados en ésta década se crearon en el sector informal (Di Filippo y Franco, 2000). Si se analiza la tendencia regional desde 1990 a 2005 se observa un incremento de aproximadamente 3 puntos porcentuales en el tamaño del sector informal en América Latina (Ver cuadro 1).

---

<sup>23</sup>El cálculo considera la definición de la OIT sobre el sector informal para América Latina, incluyendo a trabajadores por cuenta propia, empleadores y trabajadores en empresas de menos de 5 trabajadores, servicio doméstico y familiares no remunerados.

**Cuadro 1:** Empleo Informal en América Latina 1990-2005 (Porcentajes de la ocupación no agrícola)<sup>24</sup>

Años	Sector Informal	Empleadores	Trabajadores	Servicio Doméstico	Cuentapropia	TOTAL
1990	47,5%	3,2%	12%	5,7%	26,6%	100%
2000	49,7%	3,4%	12,3%	5,6%	27,9%	100%
2002	50,2%	3,7%	12,6%	5,6%	28,3%	100%
2005	50,3%	3,6%	13,1%	5,8%	27,8%	100%

Fuente: Tokman (2007)

Tendencia confirmada por datos del *Panorama Laboral*, preparado por la OIT. La información obtenida a partir de las encuestas de empleo de 5 países de la región (Colombia, Ecuador, México, Perú y Panamá) permite estimar que un 53,8%<sup>25</sup> de los trabajadores se encuentran en el sector informal en 2010 (ILO, 2010). En este contexto Chile presenta el sector informal de menor tamaño en América Latina (32% hacia 2005), formando parte de los países en que, a la inversa del comportamiento regional, el sector informal disminuye desde los 90<sup>26</sup> (Tokman, 2007).

La erosión de los empleos estables y protegidos más allá del sector informal aparece como un rasgo central en la evolución del mercado del trabajo en la región durante la década del 90<sup>27</sup>. Siguiendo a Tokman (2007), durante ésta década aumentan en América Latina los trabajadores sin contrato y con contratos por tiempo definido, la duración de los puestos de trabajo disminuye aumentando la volatilidad del empleo, se presentan altas tasas de rotación laboral, etc. Estos rasgos<sup>28</sup> conviven con alzas y disminuciones del sector informal en los distintos países, lo que indica que la contracción del sector informal no implica necesariamente un retroceso de las tendencias a la precarización del empleo y viceversa<sup>29</sup>. De hecho, la separación entre ambos

<sup>24</sup> Sobre la base de encuestas de hogares. Incluye información para 15 países. Se incluyen sólo cuentapropia no calificados.

<sup>25</sup> Siendo mayor el porcentaje de mujeres ocupadas en el sector informal. Un 57,6% de las mujeres ocupadas trabajan en el sector informal, contra el 50,9% de los hombres.

<sup>26</sup> El sector informal también disminuyó también (durante el periodo analizado) en Argentina, Brasil y El Salvador (Tokman, 2007; 27)

<sup>27</sup> Ver por ejemplo (Filgueira, 2007)

<sup>28</sup> Cuyo avance es también bastante heterogéneo de acuerdo a cada país.

<sup>29</sup> Aunque si representan una contracción del sector más vulnerable a peores condiciones laborales.

fenómenos es –como se ha señalado– el principal motivo por el cual se pasa de un marco conceptual centrado en el sector informal a otro cuyo eje es la economía informal. La excepcionalidad del caso chileno es, en este sentido, relevante para abordar la transformación histórica del concepto de informalidad, mostrando la tensión del paradigma clásico en que informalidad y precariedad laboral se estrechan hasta significar prácticamente lo mismo.

En la bibliografía disponible existen varias mediciones del sector informal en Chile, aunque se trata de datos difícilmente comparables al utilizar distintas definiciones, bases de datos y estrategias de operacionalización. Además, la información se produce para analizar periodos acotados por lo que resulta problemático establecer series de datos que permitan analizar la evolución del sector en un periodo más amplio. Ante estas dificultades se ha optado por sistematizar los datos empíricos disponibles desde tres enfoques, completando mediante procedimientos estadísticos los vacíos de información para rastrear el rumbo que ha seguido el empleo informal desde 1990. Cada enfoque se ha seleccionado teniendo en cuenta la disponibilidad de las bases de datos utilizadas y la claridad de los procedimientos estadísticos que permiten construir las categorías.

#### *El enfoque clásico (PREALC, 1978)*

La medición más antigua del sector informal en Chile corresponde a 1968, año en que el sector alcanzaba aproximadamente un 39% de la fuerza de trabajo urbana (Souza y Tokman, 1978). Al igual que investigaciones más recientes, los datos publicados por Souza y Tokman (1978) indican que para ese entonces el sector informal en Chile era menor al resto de los países latinoamericanos<sup>30</sup>. Se define el sector informal recurriendo a dos estrategias; utilizando como criterio el nivel de ingresos en relación a un mínimo, o la clasificación ocupacional de los trabajadores. La estimación en el caso de Chile se basó en este segundo criterio considerando a los ocupados urbanos que trabajan en el servicio doméstico, trabajadores ocasionales, trabajadores por cuenta propia y los patrones, empleados, obreros y trabajadores familiares ocupados en empresas con menos de 4 personas.

---

<sup>30</sup>Se debe considerar que no todos los países incluyen datos a igual nivel de desagregación. Sólo tres de los nueve países considerados utilizan datos del total de empleos urbanos, en el resto de los casos se entrega información solamente para las principales ciudades. Junto con Chile los otros dos países en que se ha medido el total del empleo urbano son Perú (60%) y Venezuela (44%).

Ante la insuficiencia de fuentes estadísticas adecuadas para estudiar la evolución del sector, Souza y Tokman (1978) recurren a indicadores indirectos como la participación de los trabajadores por cuenta propia y familiares auxiliares, categorías centrales para el análisis del sector de acuerdo al enfoque clásico. Se presenta así la evolución de la proporción de trabajadores por cuenta propia y familiares auxiliares en base a datos del censo; en 1960 estas categorías comprendían un 18,2% de la fuerza de trabajo no agrícola en Chile, disminuyendo a un 17,9% hacia 1970. Las categorías más significativas del sector tienden a mantenerse estables, no obstante presentar una leve disminución que, como se verá más adelante, tiende a acentuarse en el curso de los 90.

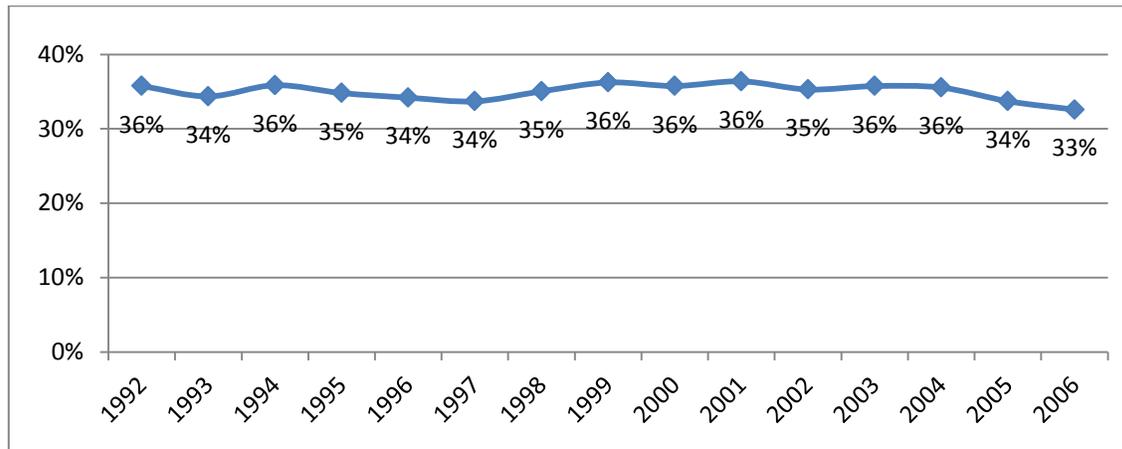
Para analizar el comportamiento del sector informal en las últimas décadas se ha replicado ésta definición utilizando las bases de datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE). La serie de datos corresponde al trimestre Octubre-Noviembre-Diciembre para el periodo 1992-2006<sup>31</sup>. Los resultados corroboran la tendencia a la disminución del sector informal pese a que no se presentan grandes variaciones en el peso del sector sobre el empleo urbano, fluctuando entre un 32 y 37 por ciento en el periodo. Aunque las mediciones de 1968 y 1992 no son comparables en sentido estricto<sup>32</sup>, si permiten apreciar una tendencia a la baja en el tamaño del sector informal; en 1992 el sector comprendía aproximadamente un 35, 8% de la fuerza de trabajo urbana, menor al 39% del 68. Hasta finales de los 90 (1997) el sector informal desciende un -2%, recuperando su tamaño por sobre un 35% luego de la crisis asiática, para volver a decrecer desde mediados de la década del 2000 llegando a un 32,59% en el año 2006 (Ver gráfico 1). El tamaño del sector informal estimado mediante este procedimiento no se aleja demasiado de la cifra entregada por Tokman (2007) para el 2005 (32%), siendo apenas un poco mayor (33,72%).

---

<sup>31</sup>No resulta posible utilizar versiones anteriores a 1992 pues no se incluye en ellas información respecto al tamaño de la empresa.

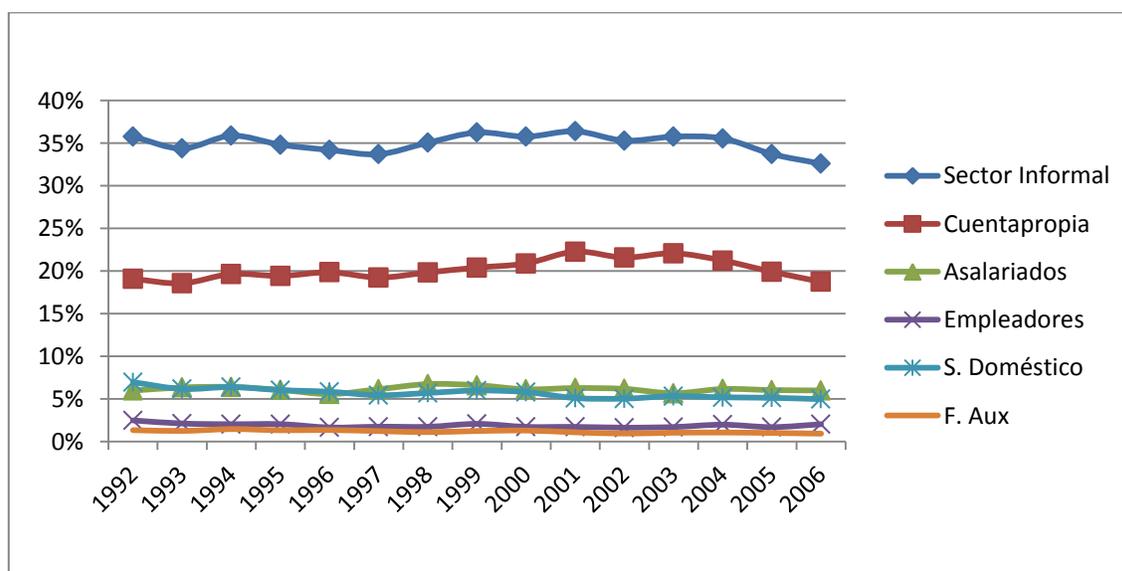
<sup>32</sup>Debido a que el estudio de Souza y Tokman (1978) no entrega información suficiente como para controlar todos los procedimientos estadísticos para obtener el dato presentado, lo que puede generar ciertas diferencias en los resultados.

**Gráfico 1** Ocupados en el sector informal (empleo urbano)



Al examinar la participación de las distintas categorías en la fuerza de trabajo urbana se corrobora la importancia de los trabajadores por cuenta propia en las variaciones del sector informal<sup>33</sup>. Las curvas de participación del sector informal y los trabajadores por cuenta propia –sobre el total de ocupados urbanos- tienden a comportarse de manera similar, de modo que la variación del sector a lo largo del tiempo expresa casi directamente la variación en esta categoría de trabajadores (Ver gráfico 2).

**Gráfico 2** Participación en fuerza de trabajo no agrícola



<sup>33</sup>Esto permite reafirmar la pertinencia del análisis de esta categoría como indicador indirecto del tamaño del sector (Souza y Tokman, 1978).

Tal relación no fue problemática mientras se mantuvo la tesis de que las características distintivas del sector informal eran la precariedad, baja productividad y exclusión propias de los empleos de subsistencia y formas precapitalistas de producción. Como se ha mencionado, esta tesis es abandonada en el transcurso de las últimas décadas del siglo XX, cuestionando si el ser trabajador por cuenta propia o asalariado en empresas de menos de 4 trabajadores implica necesariamente trabajar en la informalidad. Los datos obtenidos mediante esta definición presentan el riesgo de constituir más bien una aproximación a la participación de las empresas unipersonales y microempresas en el total de la fuerza de trabajo urbana, y no una medición directa de empleos de carácter informal. La consecuencia empírica más evidente de esta cuestión es la sobre-representación del sector informal.

#### *Actualización del enfoque clásico*

En una investigación reciente Mizala y Romaguera evitan este tipo de complicaciones definiendo el sector informal como; el conjunto de trabajadores por cuenta propia descontados los profesionales, familiares no remunerados, trabajadores en empresas de bienes con menos de 5 ocupados y trabajadores en empresas de comercio y servicios con menos de 5 ocupados sin contrato de trabajo. Partiendo de esta definición operacional estiman el tamaño del sector utilizando la encuesta CASEN para los años 1990, 1994 y 1998. En el siguiente cuadro se resumen los resultados obtenidos (Ver cuadro 2);

**Cuadro 2** Sector informal 1994-1998

	<b>1990</b>	<b>1994</b>	<b>1998</b>
<b>Formal</b>	53,1%	58,6%	57,9%
<b>Informal</b>	21,7%	22%	23%
<b>Servicio doméstico</b>	6,3%	5,7%	5,5%
<b>Sector agrícola</b>	16,6%	13,5%	12,7%
<b>Sin clasificar</b>	2,3%	0,3%	0,9%
<b>Total</b>	100%	100%	100%

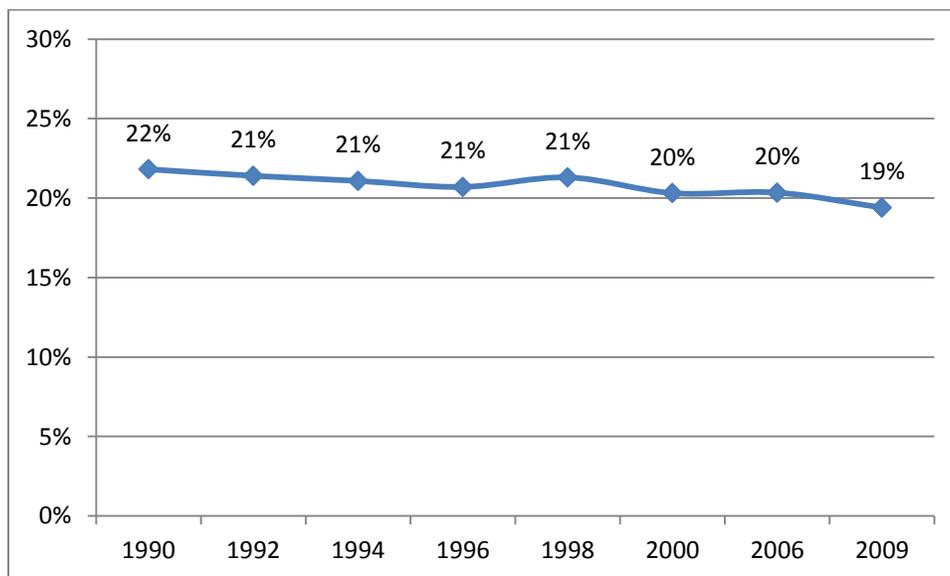
Fuente: Mizala y Romaguera (2001)

Llama la atención de estos resultados es el menor tamaño que presenta el sector informal en relación al total de la fuerza de trabajo no agrícola. Esto es consecuencia de la clasificación del servicio doméstico fuera del sector informal y las mayores restricciones incluidas en ésta definición para la inclusión de trabajadores por cuenta propia y asalariados como informales.

Los datos arrojan un incremento del sector informal entre 1990 y 1998. Dicho incremento no resulta contradictorio con la disminución del sector informal indicada hasta ahora. En general, se observa un incremento en el tamaño del sector informal en 1998 y los dos años siguientes.

Al reconstruir la serie completa para el periodo 1990-2009 se observa una tendencia similar a la presentada en el enfoque anterior, aunque con un menor tamaño del sector informal<sup>34</sup>. Entre 1990 y 2009 el sector informal se reduce de un 21,81% a un 19,4%, tendencia que se mantiene constante, salvo por el incremento observado en 1998 (Ver gráfico 3).

**Gráfico 3** Ocupados en el sector informal



<sup>34</sup> La serie se ha elaborado a partir de dato de encuesta CASEN. Las bases de datos utilizadas para la serie 1990-2006 (CASEN 1990, 1994, 1996, 1998, 2000 y 2006) tienen factores de expansión ajustados a los resultados del censo del año 2002, por lo que se presentan algunas variaciones mínimas en el peso atribuido al sector informal. De acuerdo a esta fuente de datos, el tamaño del sector informal es de 21,8% para 1990, 21,08% para 1994 y 21,3% para 1998.

Esta medición presenta algunos inconvenientes que tienden a sub-representar el tamaño del sector. En primer lugar no se establece claramente el motivo por el cual se trata de manera distinta a los trabajadores ocupados en empresas de bienes y aquellos que trabajan en empresas del comercio y los servicios. En segundo lugar tampoco se justifica que no se incluya a los trabajadores domésticos en la estimación del sector informal. Si bien la recomendación de la OIT establece que este tipo de trabajadores no debe ser incluido a priori, sugiere también tratarlos como el resto de los trabajadores asalariados, es decir, han de incluirse en la medida que presenten algún rasgo que permita identificar su condición de trabajadores informales, en este caso por ejemplo, la ausencia de un contrato de trabajo.

### *El empleo informal*

Sanchez y Labbé (2004) incorporan, desde un enfoque econométrico, la última revisión del marco conceptual de la OIT para medir empleo informal (Hussmanns, 2007)<sup>35</sup> basado en la 17va Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo. Desde este marco conceptual, los empleos informales consideran aquellos empleos que presentan condiciones de informalidad tanto dentro como fuera del sector informal, lo que permite medir tanto el tamaño del sector informal como el avance de la informalización del empleo fuera de él. Los trabajadores informales en el sector informal serán aquellos asalariados que trabajen en empresas de menos de 5 trabajadores y no cuenten con un contrato de trabajo, los empleadores en empresas de menos de 5 personas, trabajadores familiares auxiliares en empresas de menos de 5 personas y trabajadores independientes<sup>36</sup>. En el empleo informal fuera del sector informal se incluyen, trabajadores dependientes en empresas formales que no cuentan con un contrato de trabajo, trabajadores dependientes que trabajan en hogares y no cuentan con contrato de trabajo (servicio doméstico) y

---

<sup>35</sup> Para mayor detalle de este marco conceptual y su operacionalización consultar el Capítulo II.

<sup>36</sup> Ésta definición puede considerarse como una definición mínima de empleo informal. Al considerar los criterios incluidos en la definición de este tipo de empleos (Ver Capítulo II), éstos debiesen incluir no sólo a los trabajadores sin contrato, sino también, otras formas de relación capital-trabajo como los contratos temporales, el subempleo, etc.

familiares auxiliares en empresas formales. Los datos de esta investigación se han obtenido a partir de la encuesta CASEN 2000<sup>37</sup>.

De acuerdo a éste estudio un 46,6% (27,6% en el sector informal, 16,9% en el sector formal) de los ocupados en el año 2000 en Chile tienen como actividad principal un empleo informal<sup>38</sup>. Esta cifra es mayor a las estimaciones anteriores pues incluye trabajadores informales tanto dentro como fuera del sector informal y datos para el empleo urbano y rural. La reconstrucción de la serie para el periodo 1990-2009 permite confirmar las conclusiones desarrolladas en las perspectivas anteriores; el sector informal tiende a disminuir desde los 90, con espacios de recuperación hacia 1994 y 1998. Desde el 2000 en adelante el sector informal se reduce de manera más pronunciada, llegando a su nivel más bajo hacia 2009 (Ver cuadro 3).

**Cuadro 3** Ocupados con empleos informales dentro y fuera del sector informal

	<b>Empleo Informal en el Sector Informal</b>	<b>Empleo Informal en el Sector Formal</b>
<b>1990</b>	28,6%	8,4%
<b>1992</b>	26,7%	7,3%
<b>1994</b>	27,3%	9,8%
<b>1996</b>	26,9%	11,9%
<b>1998</b>	28,4%	11,5%
<b>2000</b>	27,6%	16,9%
<b>2006</b>	25,6%	10,5%
<b>2009</b>	24,2%	8,4%

Fuente: Elaboración propia a partir de Sanchez y Labbé (2004)

<sup>37</sup> Se debe considerar la misma diferencia en las bases de datos señalada en el apartado anterior. Los factores de expansión de las bases utilizadas para la reconstrucción de las series se han ajustado a los datos del censo 2002.

<sup>38</sup> En este caso se utiliza información del total de ocupados en empleos urbanos y rurales. De acuerdo a Sánchez y Labbé este dato se diferencia de la cifra oficial entregada por la OIT para el año 2000 (36%), debido a discrepancias en el tratamiento estadístico de los datos, particularmente en la exclusión o inclusión del empleo no urbano en el análisis del sector informal. Otra diferencia relevante respecto a las recomendaciones de la OIT es la inclusión de todos los trabajadores por cuenta propia en el sector informal, sin excluir a los profesionales.

De acuerdo a estos datos la disminución del sector informal en las últimas dos décadas es de aproximadamente 4 puntos porcentuales, representando para el 2009 un 24,2% de la fuerza de trabajo ocupada. El empleo informal también disminuye durante el periodo, pasando de un 37% en 1990 a un 32,6% en 2009. Ésta disminución se explica fundamentalmente por la reducción del sector informal, mientras que el empleo informal fuera del sector informal mantiene su peso sobre el total de ocupados en 8,4%. Las mayores fluctuaciones en la proporción de empleos informales se explican por el crecimiento del empleo informal fuera del sector informal desde la segunda mitad de los 90.

Estos datos abonan las interpretaciones que sostienen la expansión de las características del sector informal hacia el resto de la economía desde las últimas décadas del siglo XX y con ello, la importancia de un marco conceptual que pase de una definición centrada en las unidades productivas a otra que ponga en el centro las relaciones entre capital y trabajo. La amplia fluctuación de los empleos informales más allá del sector informal es expresiva de la mayor desprotección del trabajo y las tendencias a la precarización del empleo asociada al descentramiento del trabajo. Sin embargo, esta definición resulta insuficiente. Al considerar solamente los trabajadores sin contrato de trabajo, y estimar solo el tamaño agregado del empleo dentro o fuera del sector informal, se entrega escasa información sobre el carácter de estos empleos.

### *El nuevo carácter de la informalidad*

Generalmente las aproximaciones al problema de la informalidad aún se mantienen en los límites fijados por los análisis de la segunda mitad del siglo XX, asumiendo las tesis de las teorías clásicas y las estrategias empíricas de la planificación económica basadas sobretudo en la estimación de su tamaño. Existen también, como se ha visto, perspectivas que abordan las nuevas tendencias que han surgido a partir de dichas transformaciones<sup>39</sup>. Pero en la convivencia de ambos paradigmas tiende a primar una mixtura en la que se confunden elementos nuevos y viejas prenociones. El ejemplo más claro de esto es la ya mencionada integración del concepto de informalidad al

---

<sup>39</sup> Éste tipo de investigaciones o propuestas de análisis teórico sobre la informalidad es en realidad un fenómeno más extendido a nivel global, o incluso regional, que para el caso específico de Chile, donde tiende a primar el afán econométrico de cuantificar los sectores o el empleo informal.

análisis de la estructura social bajo la categoría de proletariado informal (Portes y Hoffman, 2003). A tal punto se ha establecido como sentido común ésta forma de análisis que incluso cuando se importan marcos analíticos que rompen con la diferenciación sectorial de la informalidad (como la propuesta de la OIT en relación al empleo informal) los problemas abordados se limitan a cuantificar la dimensión de este tipo de empleos; o, en otra perspectiva, aún se plantea como objetivo central de las políticas públicas la integración del sector informal a la modernidad (Tokman V, 2001)<sup>40</sup>. Por esto frente a la contracción del sector informal o al reducido tamaño que este tiene en Chile respecto al resto de América Latina se atribuye a la informalidad una importancia residual. Pero el peso cuantitativo de un hecho social no se corresponde con su importancia, siendo necesario interrogar el carácter de las relaciones sociales que sostienen cada forma de organización del trabajo.

Aunque existen varias investigaciones sobre la informalidad en Chile durante las últimas décadas, poco se ha dicho respecto al lugar que ésta ocupa en el actual ciclo de desarrollo chileno y para qué sectores sociales constituye un fenómeno significativo en cuanto a sus condiciones materiales de existencia. Sin duda esto no se resuelve con un estudio parcial sobre el empleo informal, más bien acusa la necesidad de abrir un nuevo programa de investigación que supere la “cuantitofrenia” y se plantee directamente qué significa tener un empleo informal hoy. Con todo, analizar la cantidad de empleos informales o el tamaño del sector informal resulta útil para identificar tendencias de importancia o rastrear aspectos que requieren de mayor atención. El punto es que al considerar las transformaciones recientes en el empleo y los marcos conceptuales utilizados para estudiar la informalidad, con ese tipo de información poco se puede decir sobre las características de tales empleos.

La incorporación de todos los debates planteados en este capítulo es, por este motivo, más difícil de realizar para el caso de Chile. En los albores de los estudios sobre informalidad en América Latina las tesis sobre la ubicuidad sectorial de la informalidad, su relación con la pobreza, su lugar en la estructura social y formas de organización productiva (pre-capitalista), fueron constantemente contrastadas con investigación empírica y revisadas al calor del debate. Una vez consolidado el modelo de análisis se conservaron estas tesis como fundamento, otorgando mayor importancia la cuantificación del fenómeno, en tanto existía acuerdo sobre lo que significaba

---

<sup>40</sup> La investigación presentada anteriormente (Sanchez y Labbé, 2004) es un buen ejemplo de esto, por cuanto el análisis econométrico se limita a la estimación del tamaño del empleo informal.

trabajar en el sector informal. Lo problemático es que a pesar de la insistencia en las transformaciones recientes en el empleo, hoy la discusión no va más allá de la medición de la cantidad de empleos informales. No se estudia en profundidad lo que esto significa ¿Implica peores condiciones de empleo o bajos salarios? ¿Para quiénes sí y para quienes no?

Más allá de la disminución progresiva del sector informal en décadas recientes, Díaz y Martínez postulan que ya desde los 70 en el caso de Chile la expansión del sector informal no encaja con las explicaciones tradicionales asociadas a los procesos de migración campo-ciudad. Sino más bien a la desarticulación y rearticulación de la estructura productiva en la revolución capitalista operada entre 1970-1980. Para respaldar esta hipótesis comparan las variaciones en el crecimiento de la población económicamente activa (PEA) y el sector informal urbano (SIU), que presenta una tasa media de crecimiento mayor que la PEA en esa década (Ver Cuadro 4).

**Cuadro 4** Chile tendencias del SIU 1960-1990 (tasas anuales medias de crecimiento)

	<b>Población Total</b>	<b>PEA</b>	<b>SIU</b>
<b>1960-70</b>	2.04	2.35	1.63
<b>1970-80</b>	2.23	4.07	5.01
<b>1980-90</b>	1.56	3.17	2.77

Fuente: (Martínez J y Díaz A, 1995)

La relación entre el crecimiento del sector informal, las transformaciones en la estructura productiva y las formas de relación capital-trabajo generan así cambios cualitativos de importancia en la informalidad durante las décadas siguientes (independientemente del menor peso cuantitativo que presenta el sector).

A partir de la recuperación económica posterior a 1982 “junto con el resurgimiento y la expansión de la PYME y el desarrollo del empleo asalariado, hay una nueva informalidad que asume un carácter específicamente capitalista”, relacionado con nuevos encadenamientos productivos y la formación de un sistema complejo y articulado que cruza varios sectores de la economía (Martínez J y Díaz A, 1995: 120). Con posterioridad a los procesos de reorganización productiva a que se hace referencia, el carácter de la informalidad responde a nuevas coordenadas “la informalidad de

finales de los ochenta, es parte de una nueva matriz de poder, de una reorganización del sistema de dominación y también de regulación capitalista” (Martínez J y Díaz A, 1995: 120). Se propagan la relaciones capital-trabajo no institucionalizadas ni por el Estado ni por formas de negociación colectiva, sino por compromisos individuales entre empleadores y trabajadores atomizados.

Como se ha señalado los análisis empíricos, propuestas de políticas y discusiones conceptuales sobre la informalidad desarrolladas desde fines del siglo XX en América Latina definieron sus problemas e hipótesis en relación al proceso histórico de migración campo-ciudad y el asentamiento de un “excedente” urbano de población marginada al costado de la estructura productiva y las pautas de integración del modelo de desarrollo, basado en el acuerdo pluriclasista que sostuvo al estado de compromiso y los procesos de industrialización. Estos fenómenos se analizaron en el marco de una estructura conceptual cuyos principales afluentes fueron las teorías de la marginalidad, la dependencia y el desarrollismo, que junto a las técnicas de planificación económica permitieron el crecimiento de un robusto programa de investigación. Con mayor o menor entusiasmo y formulaciones menos o más explícitas los enfoques teóricos coincidían en la existencia de al menos dos polos que cortaban la estructura productiva, social y cultural; una característica propia del tránsito de una sociedad tradicional a otra moderna en condiciones de dependencia.

Existió desde temprano una estrecha afinidad entre el marco de análisis de la informalidad y las tesis del dualismo. Dividiendo la sociedad entre los resabios de la sociedad tradicional recientemente expulsados hacia las ciudades<sup>41</sup> y los trabajadores integrados al proceso de desarrollo, la informalidad coincidía con el clivaje que separaba a incluidos y excluidos. Aparecía como la cara visible (medible) de estas distinciones en el empleo, de ahí que revistiera gran interés para las organizaciones internacionales preocupadas del problema del desarrollo. Al mismo tiempo la informalidad denotaba diferenciaciones que adquirirían un carácter dual en la estructura productiva y la estructura social. La primera constituye la expresión más directa de la distinción entre un polo tradicional y otro moderno, caracterizados por su nivel de productividad, uso del capital, tecnologías, etc. La segunda reflejaba las formas de diferenciación social asociadas a una estructura productiva segmentada. Siempre fue problemática la clasificación de los sectores populares urbanos en la estructura productiva, de hecho, al no poder incorporarse en las formas

---

<sup>41</sup> Cuestión particularmente explícita en las tesis sobre las formas precapitalistas de producción en el sector informal.

de producción capitalista generalmente se les clasificaba como una categoría residual, a pesar de su considerable peso en la estructura social –de ahí denominaciones como grupos populares heterodoxos, pobres del campo y la ciudad, etc.<sup>42</sup> La convivencia de modos de producción diferenciados y el carácter no capitalista de las formas de producción del sector informal generaban una estructura social en que, al existir más de un modo de producción, coexistía más de un sistema de estratificación<sup>43</sup> (Baño y Faletto, 1992). Habida cuenta de los matices, situaciones intermedias y excepciones a las reglas del análisis clásico, en términos gruesos el pertenecer al sector informal implicaba una condición de exclusión, un lugar en la estructura social y ciertas condiciones productivas.

Sin entrar en la explicación del proceso histórico en que esta sociedad y los modelos heurísticos desarrollados para comprenderla van quedando atrás, el hecho fundamental es que tales distinciones dejan de coincidir. La transformación del modelo industrial, y en el caso de Chile la expansión del nuevo capitalismo de servicios, propicia la contribución de ciertos tipos de empleos informales al aumento de la productividad de la gran empresa, encadenando hacia abajo múltiples unidades de producción (Castells, Portes y Benton, 1989). Como se ha expuesto, se incrementa la participación de los sectores de mayores ingresos en el sector informal, tensionando la asociación entre informalidad y exclusión. Esto, junto con el incremento de los empleos informales en el sector formal, particularmente en el trabajo asalariado, da cuenta de un cambio importante en la locación de los empleos informales en la estructura social. Ya no se trata de empleos propios de la marginalidad urbana o los sectores populares heterodoxos, apareciendo en categorías atípicas para los esquemas de clasificación del paradigma clásico sobre la informalidad<sup>44</sup>.

En consecuencia exclusión e informalidad se relacionan de una manera distinta, ya no desde una perspectiva dualista que corta la sociedad en grandes segmentos/sectores. Empleo informal implicará exclusión o integración en múltiples espacios de la estructura productiva, generando varios puntos de corte a lo largo de la estructura social, cuyo carácter no se puede explicar ya

---

<sup>42</sup> Considerando la preponderancia que tuvo en aquella época el análisis marxista de clases, fundado en el estudio de sociedades capitalistas, se puede entender la dificultad de contar con categorías adecuadas para la clasificación de este sector. Las discusiones sobre su carácter de ejército de reserva –apuntadas en los antecedentes- expresan lo problemático de su comprensión con las categorías existentes hasta entonces. ¿Cómo entender sectores que respondían a formas no capitalistas de producción en una sociedad con un claro impulso de desarrollo capitalista?

<sup>43</sup> Sobre este problema consultar (Poulantzas N, 1973)

<sup>44</sup> Junto con esto, tienden a aparecer nuevas distinciones que marcan las formas más duras de exclusión, asociadas a la inactividad y formas de reproducción material por fuera del mundo del trabajo.

desde una distinción meramente sectorial. Esto, que se expresa en la disociación entre informalidad y precariedad<sup>45</sup>, se traduce en la necesidad de otras variables que expliquen la relación entre tener un empleo informal y ser un trabajador precario o excluido desde el punto de vista del intercambio de bienes y servicios.

Una formulación resumida de este problema se articula en *¿Qué tipos de empleo informal constituyen efectivamente empleos precarios en el Chile actual? ¿Cuáles son las características de estos empleos? y ¿Cuáles son los factores determinantes que explican esta relación?*

Para responder a esta pregunta se hace necesario: i) Construir una matriz que permita distinguir tipos de empleo informal; ii) Identificar las distinciones más significativas entre estas categorías; iii) Identificar las distintas formas de inserción (endebles o no) de los trabajadores en empleos informales, dando cuenta de las relaciones entre precariedad e informalidad; y, finalmente, iv) Establecer los factores explicativos de estas relaciones.

---

<sup>45</sup> A diferencia del pasado, ya no existe entre ellas afinidad electiva.

## **Capítulo II: Una estrategia de análisis del empleo informal**

Para abordar los problemas enunciados anteriormente se requiere precisar qué se entenderá por precariedad e informalidad. Partiendo de las interrogantes que abre la disociación de ambas, se ha de llegar a conceptos operativos que permitan una aproximación empírica de las relaciones que es posible identificar entre ellas.

Para este objetivo se requiere de una matriz de análisis que permita captar los empleos informales desde una concepción lo suficientemente amplia para no establecer a priori una relación directa entre informalidad y precariedad, haciéndose cargo de las discusiones conceptuales, empíricas e históricas expuestas en el capítulo I. En este segundo capítulo se expondrá en detalle la construcción de esta matriz de análisis, desde los principios teóricos que la orientan hasta su operacionalización en términos prácticos.

### **I. Una matriz de análisis del empleo informal**

La propuesta de medición del empleo informal tomará como punto de partida las definiciones conceptuales y propuestas de procedimiento estadístico de la Organización Internacional del Trabajo. Se ha considerado este conjunto de criterios pues facilitan el uso de los datos para investigaciones comparativas a nivel internacional, lo que puede contribuir a futuros estudios sobre esta materia en base a los datos presentados. Además, por las recomendaciones que acompañan las definiciones estadísticas, particularmente aquellas referidas al uso de encuestas de hogares y datos no necesariamente contruidos para investigar la situación del empleo informal.

Se parte analizando las definiciones y parámetros establecidos por la quinceava y decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET), organizadas por la OIT en 1993 y 2003 respectivamente. Si bien el concepto de empleo informal no será suficientemente clarificado hasta la 17ma CIET, se ha considerado también la 15ta CIET, pues contiene criterios relevantes para una definición del empleo en el sector informal.

Como se ha mencionado se debe distinguir entre empleo informal y empleo en el sector informal, considerando que el primero no necesariamente se localiza en el “sector informal” de la economía. Estos dos conceptos remiten a unidades de observación diferentes, describiendo

aspectos distintos del proceso de informalización de las relaciones laborales: en el caso del empleo informal la unidad de observación es una relación laboral, un empleo (Labour approach). Mientras que en la medición del empleo en el sector informal la unidad de observación es la empresa y su forma de organizar la producción (Enterprise approach) (Husmanns R, 2004). Estas estrategias de medición y sus respectivas definiciones se han integrado en lo que la OIT ha llamado “economía informal”. La economía informal remite a “todas las actividades económicas desarrolladas por trabajadores y unidades económicas que –legalmente o en la práctica- no están cubiertas o son insuficientemente cubiertas por las disposiciones formales” (Husmanns R, 2004: 2)<sup>46</sup>. En relación a este concepto más amplio las definiciones de empleo en el sector informal y empleo informal, aparecen como complementarias.

#### *a) Empleo en el sector informal<sup>47</sup>*

A los fines estadísticos, se considera el sector informal como un grupo de unidades de producción que, según las definiciones y clasificaciones del Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas, forman parte del sector de los hogares como empresas de hogares. Las empresas de hogares son unidades dedicadas a la producción de bienes o a la prestación de servicios que no constituyen una entidad jurídica independiente del hogar propietario ni de los miembros del mismo, y que no llevan una contabilidad completa (incluido el balance del activo y del pasivo) que permita una distinción clara entre las actividades de producción de la empresa y las demás actividades de sus propietarios, así como los flujos de ingresos y de capital entre la empresa y los propietarios. Las empresas de hogares comprenden las empresas no constituidas en sociedad cuya propiedad y funcionamiento están en manos de uno o varios miembros de un mismo hogar, así como las asociaciones no constituidas en sociedad formadas por miembros de diferentes hogares.

Dentro del sector de hogares, el sector informal comprende i) las empresas informales de personas que trabajan por cuenta propia y ii) las empresas de empleadores informales.

#### *i) Empresas informales por cuenta propia:*

---

<sup>46</sup>Para más detalles consultar el Informe de la OIT “Decent Work and The Informal Economy” (International Labour Office, 2002)

<sup>47</sup>De acuerdo a las definiciones establecidas en la 15va CIET.

Las empresas informales de trabajadores por cuenta propia son empresas de hogares pertenecientes a, y administradas por, trabajadores por cuenta propia, ya sea individualmente o asociados con otros miembros de su propio hogar o de otros hogares, que pueden emplear trabajadores familiares auxiliares de manera ocasional, pero no emplean trabajadores asalariados de manera continua.

De acuerdo a las circunstancias nacionales se recomienda evaluar si se han de incluir todas las empresas informales por cuenta propia o solamente las empresas informales no registradas de acuerdo a las disposiciones legales vigentes<sup>48</sup>.

ii) Empresas de empleadores informales:

Las empresas de empleadores informales son empresas de hogares pertenecientes a, y administradas por, empleadores ya sea individualmente o asociados con miembros de su propio hogar o de otros hogares, que emplean uno o varios trabajadores de manera continua. En términos operativos, se define a estas empresas según su tamaño (inferior a una cantidad de empleados definida de acuerdo a las circunstancias nacionales)<sup>49</sup> o la inexistencia de registro (este aspecto se refiere al registro de la empresa y/o a la existencia de empleados registrados).

De acuerdo a estos criterios, la población ocupada en el sector informal corresponde a todos aquellos ocupados en al menos una unidad del sector informal en el periodo de referencia, independientemente de si se trata o no de su actividad principal.

*b) Empleo informal*

A diferencia de la conceptualización sobre el empleo en el sector informal, basado en el tipo de unidad de producción, el empleo informal se define en términos de las condiciones del empleo y otras características relacionadas con la forma que adopta la relación capital-trabajo.

Como se establece en la definición de economía informal anteriormente expuesta, la clasificación de los empleos como informales (de acuerdo al criterio de la 17ma CIET), no considera solamente

---

<sup>48</sup> Por registro puede entenderse la inscripción prevista en la reglamentación industrial o comercial, las leyes fiscales o de seguridad social, la reglamentación de los grupos profesionales o por leyes, reglamentos o textos similares establecidos por la legislación nacional. Para las encuestas de hogares, en las que generalmente no se incluyen preguntas sobre la contabilidad de la empresa o su registro, se utilizan otras estrategias que serán discutidas más adelante.

<sup>49</sup> El límite superior de tamaño para definir las empresas de empleadores informales puede variar según los países y las ramas de actividad económica.

las situaciones de empleo que son informales desde el punto de vista legal (de jure), sino también aquellas situaciones de empleo que son informales en la práctica (de facto) (Hussmanns R, 2004: 7). Este criterio -que trasciende el estatuto formal del empleo- exige información detallada sobre las condiciones prácticas del empleo. Por esto la construcción del dato requiere de instrumentos sofisticados de levantamiento de información que no se limiten a la existencia o inexistencia de, por ejemplo, un contrato de trabajo<sup>50</sup>. Cuestión que, como se verá más adelante, condicionará la elección de una base de datos adecuada para el análisis.

Para clasificar las relaciones capital-trabajo, se desarrolla un marco conceptual basado en tres dimensiones, a partir de las cuales se construyen las distintas categorías de empleo:

- i) Tipo de unidad de producción.- Dimensión en que se incluyen 3 categorías de empresas, de acuerdo a las definiciones de la 15va CIET. Estas categorías son: empresas del sector formal, empresas del sector informal y hogares.
- ii) Situación de empleo.- Dimensión en que se incluyen 5 categorías definidas a partir de la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo (CISE-93): asalariados, empleadores, trabajadores por cuenta propia, miembros de cooperativas de productores y trabajadores familiares auxiliares.
- iii) Sector.- Esta dimensión contempla el sector de la economía (formal / informal) en que se puede clasificar el empleo en cuestión.

A partir de estas dimensiones se construyen las categorías comprendidas como parte del empleo informal (Ver Cuadro 5). De acuerdo a este esquema el empleo informal comprende todas las categorías numeradas con excepción de la casilla 7. El empleo en el sector informal incluye las categorías situadas entre la casilla 3 y la 8. Por último, el empleo informal fuera del sector informal considera las casillas 1, 2, 9 y 10.

---

<sup>50</sup>La discusión sobre este aspecto ha avanzado bastante en el campo de producción de estadísticas sobre el mercado del trabajo, cuestión que se materializa en la actualización de la Encuesta Nacional de Empleo (INE). Para mayores detalles sobre la necesidad de instrumentos adecuados para el análisis del empleo ante las actuales condiciones de informalización consultar Gálvez (2001).

**Cuadro 5** Marco conceptual decimoséptima CIET

Unidades de producción por tipo	Empleos según situación de empleo									
	Trabajador por cuenta propia		Empleador		Trabajador Familiar auxiliar	Asalariado		Miembro de cooperativa de productores		
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Informal	Formal	Informal	Formal	
Empresas del sector formal					1	2				
Empresas del sector informal (a)	3		4		5	6	7	8		
Hogares (b)	9					10				

Fuente: *Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo*

(a) Según la definición de la Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, con exclusión de los hogares que emplean trabajadores domésticos asalariados.

(b) Hogares que producen bienes exclusivamente para su propio uso final, y hogares que emplean trabajadores domésticos asalariados.

Nota: Las casillas en gris oscuro se refieren a empleos que, por definición, no existen en el tipo de unidades de producción en cuestión. Las casillas en gris claro se refieren a los empleos formales. Las casillas no sombreadas representan los varios tipos de empleos informales.

Como se indica en esta matriz, se incluye en el empleo informal a:

a) Trabajadores por cuenta propia dueños de sus propias empresas del sector informal (casilla 3).

b) Empleadores dueños de sus propias empresas del sector informal (casilla 4).

c) Trabajadores familiares auxiliares, independientemente de si trabajan en empresas del sector formal o informal (casillas 1 y 5)

d) Miembros de cooperativas de productores informales (casilla 8).

e) Asalariados que tienen empleos informales ya que estén empleados por empresas del sector formal, por empresas del sector informal, o por hogares que les emplean como trabajadores domésticos asalariados (casillas 2, 6 y 10).

f) Trabajadores por cuenta propia que producen bienes exclusivamente para el propio uso final de su hogar (casilla 9), si están ocupados de acuerdo con el párrafo 9 de la Resolución sobre estadísticas de la población económicamente activa, del empleo, del desempleo y del subempleo adoptada por la Decimotercera CIET.

Los trabajadores **familiares auxiliares** no presentan empleos formales debido a la naturaleza de su trabajo, normalmente no explicitado como tal y ajeno por tanto a la seguridad social, legislación laboral, negociación colectiva, etc.

Como se puede apreciar este cuadro, el carácter informal de los trabajadores **Cuentapropia** y **Empleadores** del sector informal difícilmente puede separarse de las características de la empresa de la que son propietarios. En otras palabras, la naturaleza informal de sus empleos depende directamente de las características de la empresa. Lo mismo ocurre en el caso de los miembros de cooperativas de productores. En el caso de los trabajadores por cuenta propia, cuyo trabajo se realiza en unidades de producción clasificadas como hogares (en los cuales los bienes producidos se destinan exclusivamente para su uso final, como una economía de subsistencia), es importante considerar que dicha actividad laboral sólo se considerará como empleo si la producción de estos bienes contribuye de manera importante al consumo total del hogar (Husmanns R, 2004).

### **Asalariados desprotegidos**

Los trabajadores asalariados que presentan empleos informales se ubican en todas las unidades de producción<sup>51</sup>, incluyendo a todos los trabajadores cuya relación de trabajo, de derecho o de hecho, no está sujeta a la legislación laboral nacional, el impuesto sobre la renta, la protección social o determinadas prestaciones relacionadas con el empleo (preaviso al despido, indemnización por despido, vacaciones anuales pagadas o licencia pagada por enfermedad, etc.). Las razones pueden ser las siguientes: la no-declaración de los empleos o de los asalariados;

---

<sup>51</sup>En el caso de los trabajadores asalariados que se emplean en hogares se entiende este trabajo como empleo doméstico.

empleos ocasionales o empleos de corta duración; empleos con un horario o un salario inferior a un límite especificado (por ejemplo para cotizar a la seguridad social); el empleador es una empresa no constituida en sociedad o una persona miembro de un hogar; el lugar de trabajo del asalariado se encuentra fuera de los locales de la empresa del empleador (por ejemplo, los trabajadores fuera del establecimiento y sin contratos de trabajo); o empleos a los cuales el reglamento laboral no se aplica, no se hace cumplir o no se hace respetar por otro motivo<sup>52</sup>. Los asalariados que trabajan en hogares en funciones de servicio doméstico no se incluyen a priori en la categoría de empleo informal como en la mayoría de los estudios clásicos sobre el empleo informal en América Latina<sup>53</sup>. Se clasifican como informales al igual que el resto de los trabajadores asalariados, sólo si presentan (en la ley o en la práctica) una escasa cobertura de las disposiciones formales.

Pese a incluir tal variedad de situaciones el modelo no incluye una clasificación sistemática que permita reducir o clasificar en categorías la gran diversidad de situaciones que se pueden presentar en los trabajadores asalariados que se insertan en empleos informales. La consecuencia más inmediata de esto es la amplia dispersión en el tamaño que puede atribuirse a este grupo al momento de su cuantificación<sup>54</sup> y, lo que es aún más relevante, la dificultad para dotar de sentido e interpretar adecuadamente aquello que con esta categoría se pretende designar. Por ello, dentro de las recomendaciones de la 17ma CIET, se señala la necesidad de una mayor desagregación de la categoría de los asalariados informales.

Para poder desagregar y sistematizar esta categoría atendiendo a las distintas formas que puede adquirir el empleo informal en los trabajadores asalariados resulta útil considerar nuevamente la definición de economía informal utilizada por la OIT como base para la definición de empleo informal. De acuerdo a esta definición entran en esta categoría aquellas actividades económicas desarrolladas por trabajadores y unidades económicas que no están cubiertas o son insuficientemente cubiertas por las disposiciones formales. Desde esta perspectiva los trabajadores asalariados que se insertan en empleos propios de la economía informal son todos aquellos que no responden al modelo típico ideal de empleo, que –como se ha señalado en el

---

<sup>52</sup> Los criterios operativos para definir empleos asalariados informales deberían determinarse en función de las circunstancias nacionales y de la disponibilidad de información.

<sup>53</sup> Ver PREALC (1978) y Tokman V. (1991)

<sup>54</sup> Para una ilustración de las variaciones que introduce este tipo de vacíos en la medición del empleo informal consultar (Henley A. et al. 2007).

Capítulo I- se ha definido históricamente en referencia las características del empleo en el modo de producción industrial<sup>55</sup>.

Los asalariados que se desempeñan en empleos informales serán entonces aquellos para los cuales *la relación capital trabajo no se encuentra (legalmente o en la práctica) regulada por un contrato de trabajo, con protección social (cobertura de salud, seguro de cesantía y previsión social), derecho a sindicalización y negociación colectiva (de acuerdo a la legislación nacional), y con una situación típica de subordinación y dependencia*. De acuerdo a esta definición aquellos trabajadores asalariados que carezcan de contrato de trabajo, cotización previsional, cotización de salud y seguro de cesantía, serán clasificados como *asalariados desprotegidos*.

### ***Dependientes Periféricos e Independientes Encadenados***

Conviene esclarecer la relación entre la definición antes citada y el desarrollo de los marcos conceptuales con que se analizan las formas atípicas de empleo.

La definición de economía y empleo informal de la 17 CIET considera las situaciones en que existe una inserción que no se corresponde con las normativas formales ya sea en la práctica o en términos legales. Esto es de suma importancia para una medición del empleo informal que supere un sondeo del cumplimiento de la legislación vigente considerando la articulación de las relaciones capital -trabajo. Al no considerar ambas dimensiones la medición del empleo informal se limita a un conteo de los trabajadores con o sin contrato escrito o con contratos de determinada duración, visión tremendamente reduccionista que acaba ocultando aspectos tan importantes como el carácter de las relaciones de subordinación, la obligación del empleador de asumir la responsabilidad del pago de cotizaciones, etc. Crítica es la expresión de este problema en las formas atípicas de empleo, se trata de empleos que incluso respetando la normativa vigente manifiestan una distancia considerable respecto de las disposiciones formales, presentando –por ejemplo- menos derechos que los trabajadores típicos en cuanto a la negociación colectiva, organización sindical, imposiciones, cotizaciones, indemnizaciones en caso de despido, etc. Las formas atípicas de empleo constituyen en este sentido la manifestación más fáctica del proceso de

---

<sup>55</sup> Esta definición mínima es común a la mayoría de los enfoques reseñados en el estado del arte sobre la investigación de la informalidad (Capítulo I). Los trabajos informales, atípicos y precarios (entre otras definiciones) comparten el definirse de manera negativa en referencia al modelo tradicional de empleo.

descentramiento del trabajo y no pueden ser medidas en la abstracción de los problemas legales<sup>56</sup>; sólo se hacen visibles en el análisis de la relación práctica entre trabajo y capital.

Como se ha discutido en el primer capítulo, con el engrosamiento de la zona gris entre el trabajo asalariado e independiente se requiere de nuevos criterios que permitan un análisis adecuado del empleo<sup>57</sup>. Esto obliga a revisar incluso los parámetros de clasificación de la CISE-93<sup>58</sup>, aunque existe acuerdo en que todo intento de innovación en la materia ha de partir de los criterios ya establecidos por esta clasificación y considerar adicionalmente otros elementos relevantes sobre la condición del empleo (Mata Greenwoody Hoffmann, 2002). La dislocación de las relaciones de subordinación (authority) y dependencia (economic risk) constituye el centro del proceso de desestructuración en la distinción entre trabajadores asalariados e independientes, por ello las propuestas disponibles de clasificación de los empleos del tercer tipo (atípicos) parten de la identificación de distintos niveles de dependencia y subordinación en empleos que se separan de la definición clásica de trabajo asalariado o independiente.

De acuerdo a las definiciones de la OIT, Mata Greenwood y Hoffmann (2002) definen la situación típica de un trabajador asalariado como aquella en que el trabajador:

- a) Vende su fuerza de trabajo a un empleador por una remuneración que depende de las horas de trabajo o del trabajo realizado.
- b) Trabaja a tiempo completo de acuerdo a un horario establecido.
- c) Trabaja continuamente para un empleador con un contrato de trabajo, más que con una secuencia de contratos.
- d) Se encuentra protegido por la legislación laboral, negociación colectiva y/o las leyes de seguridad social.
- e) Su horario y lugar de trabajo es determinado por el empleador en los términos del contrato de trabajo.

---

<sup>56</sup> Como señala Supiot (1999) el problema es que justamente trascienden los marcos del derecho del trabajo. De ahí su problemática para el derecho laboral contemporáneo.

<sup>57</sup> Consultar Palomino H (2000), Gálvez T (2001) y Gálvez T (2003)

<sup>58</sup> El criterio más extendido para distinguir entre categorías de trabajadores independientes y asalariados.

De acuerdo a las definiciones de la OIT, Mata Greenwood y Hoffmann (2002) definen la situación típica de un trabajador independiente o autoempleado como aquella en que el trabajador:

- f) Vende bienes o servicios a uno o más clientes y recibe una remuneración de las ganancias resultantes (o expectativas de ganancia).
- g) Trabaja a tiempo completo para un mercado, y produce y vende sus propios bienes o servicios.
- h) Trabaja de manera continua, a menos que decida no hacerlo.
- i) No se encuentra protegido por la legislación laboral, negociación colectiva y/o las leyes de seguridad social.
- j) Su horario y lugar de trabajo es determinado por sí mismos o por un contrato libremente negociado con el cliente.

De acuerdo a esta definición, los empleos atípicos serían aquellos en que:

Los trabajadores venden sus “servicios de trabajo” a un “empleador” por una remuneración que depende de las horas trabajadas o del trabajo realizado y presentan al menos una de las siguientes características:

- i) No tienen contrato escrito.
- ii) No trabajan continuamente para un empleador.
- iii) Su protección laboral y cobertura de seguridad social no es responsabilidad del empleador.
- iv) Tienen la autoridad para determinar su propio espacio de trabajo y horario, para contratar empleados y/o tomar decisiones operacionales sobre el proceso de trabajo.
- v) Proveen la mayoría de sus insumos de trabajo

Los trabajadores que venden bienes y servicios a uno o más clientes y satisfacen alguna de las siguientes características:

- i) No deciden por sí mismos si trabajan o no de manera continua.

ii) No tienen autoridad para tomar libremente decisiones operacionales sobre el proceso de trabajo.

iii) No son propietarios de los insumos de trabajo más importantes.

Si bien resultan de gran utilidad las consideraciones de Mata Greenwood y Hoffmann (2002) respecto de lo que ha de entenderse como formas típicas de empleo, su definición de empleos atípicos presenta algunos inconvenientes. La definición de las formas atípicas de empleo no se centra en el problema de la cobertura de las normativas asociadas a las formas típicas de empleo, sino más bien, en aquellas condiciones que diluyen la aplicabilidad del derecho del trabajo borrando los límites entre el trabajo asalariado y por cuenta propia. En otras palabras, el centro del problema no se debe a que el empleador no cumpla con la normativa, sino más bien, a que esta normativa desconoce al trabajador como un sujeto de derecho, aunque se trata de un trabajador subordinado y/o dependiente, o, en el caso de los trabajadores por cuenta propia, a que el cliente tenga en la práctica atribuciones de empleador. En este sentido, Mata Greenwood y Hoffmann al incorporar aquellos trabajadores que no poseen contrato o a los trabajadores precarios se alejan de la definición utilizada en esta investigación<sup>59</sup>.

La propuesta de Thelma Gálvez (2001) resulta de mayor utilidad. La autora propone identificar un *tercer sector* entre los empleos dependientes e independientes, donde se clasifiquen aquellos empleos que no responden claramente a estas categorías, pero que presentan de igual forma un grado fuerte de dependencia respecto del capital. Se trata de trabajadores que viven de su trabajo y no de las rentas del capital y al mismo tiempo, pese a poseer medios de producción y/o calificación profesional, se insertan en las actividades laborales en una situación de desequilibrio contractual, debido a su falta de independencia económica (Gálvez T, 2001). Los trabajadores que pertenecen a este sector serán categorizados como *Dependientes Periféricos e Independientes encadenados* (Gálvez, 2003). Se incluye en este grupo a aquellos que viviendo de su propio trabajo solamente comparten la característica básica del trabajo dependiente de trabajar para otros y no ser propietarios de su producto. Se diferencian de los asalariados típicos por tener un mayor grado de autonomía en su trabajo, asumir un mayor nivel de riesgo económico y recibir pagos que pueden incluir provisiones para los gastos de producción. Este tipo de empleos se identifica

---

<sup>59</sup>Consultar Anexo I “Framework for the identification of status in employment categories”, en Mata Greenwood A y Hoffmann E (2002).

empíricamente de acuerdo a; i) Las formas de intermediación del proceso de trabajo (subcontratación, outsourcing), ii) Duración del trabajo, iii) Forma de Pago y iv) Jornada Laboral.

A partir de estas categorías se desagregará a los dependientes periféricos en dos categorías;

**Subordinados Independientes.**- Ésta denominación considera a aquellos trabajadores que estando subordinados a un empleador no presentan dependencia económica (Durán G, Kremerman y Páez, 2011). El caso más característico de esta categoría es el de los trabajadores a honorarios. El pago por prestación de servicios se disfraza de “salario” a cambio de la venta de fuerza de trabajo. Bajo este régimen de contratación el trabajador, se involucra con el empleador en una relación de subordinación como la de los trabajadores asalariados (llegando incluso a cumplir una jornada de trabajo), aunque asume las características de un trabajador independiente económicamente pese a no poseer capital, ni libertad para decidir sobre las estrategias de producción, teniendo además que responsabilizarse como trabajador independiente de sus cotizaciones y gastos de seguridad social, etc. Al ser un “prestador de servicios” el empleador puede disponer libremente del trabajador, despidiéndolo sin asumir los costos del despido de un trabajador permanente. Los trabajadores insertos en este tipo de empleos asumen un mayor riesgo económico que los trabajadores dependientes, riesgo que es transmitido desde el empleador trastocando la noción clásica de dependencia.

**Subcontratados** (suministro de trabajadores a empresas).- Se trata de empleos que involucran una relación triangular de trabajo en la que se ven involucrados: un trabajador, un usuario del trabajo y un suministrador de este trabajador (Echeverría, 2001: 32). Este tipo de empleos disgrega la relación habitual de dependencia y subordinación del trabajador en relación a un solo empleador. El trabajador depende económicamente de la empresa que suministra, pero se encuentra subordinado a la empresa usuaria de su fuerza de trabajo. “El trabajador es contractualmente independiente de la empresa usuaria de su trabajo pero se subordina a la organización del trabajo fijada por esta” (Palomino H, 2000: 18).

Este tipo de relaciones implica una relación comercial entre las empresas y una relación laboral entre el trabajador y la empresa que suministra el trabajo a la empresa usuaria. El valor agregado por la empresa que suministra al personal consiste en proveer a las empresas de los trabajadores que estas requieren, pero por sobre todo en asumir para sí el estatus de empleador, asumiendo los costes y obligaciones que esto implica.

Desde que el año 2006 se aprobara en Chile la ley que regula las responsabilidades que tienen con el trabajador la empresa usuaria e intermediaria<sup>60</sup>, se han suscitado varias especulaciones sobre si la subcontratación debe considerarse o no como una forma de empleo informal.

La ley define el trabajo bajo un régimen de subcontratación como “aquel realizado, en virtud de un contrato de trabajo, por un trabajador para un empleador, denominado contratista o subcontratista, quien en razón de un acuerdo contractual, ejecuta obras o servicios por cuenta y riesgo propio y con trabajadores bajo su dependencia, para una tercera persona natural o jurídica dueña de la obra, empresa o faena, denominada la empresa principal, en la que se desarrollan los servicios o ejecutan las obras contratadas” (Ley N° 20.123). Se especifican en ella las responsabilidades que caben tanto a la empresa principal como al contratista en relación al pago de los salarios, la seguridad del espacio de trabajo, los costos y obligaciones laborales y previsionales, etc. Ahora bien, pese a que estas obligaciones legales procuran regular el alcance de las disposiciones formales más importantes, existe un ámbito de los empleos típicos que no está garantizado por ley, o al menos, se encuentra parcialmente garantizado en este tipo de empleos; el derecho a la organización colectiva.

La ley permite a los trabajadores suministrados sindicalizarse y negociar colectivamente, pero solo al interior de su empresa contratista, no pueden sindicalizarse con los trabajadores de la empresa principal. En este aspecto se hace evidente la persistencia de una relación triangular que separa las relaciones de dependencia y subordinación. En definitiva, los trabajadores subcontratados no pueden negociar colectivamente sobre los aspectos relacionados con su subordinación en el proceso de trabajo y la organización de la producción.

Consideración aparte merecen los trabajadores ***independientes encadenados*** que pierden parte importante de su libertad como trabajadores por cuenta propia al entrar en relaciones de subordinación. “Producen productos de los que no son dueños, se someten a procesos de producción estandarizados, sus clientes directos son intermediados por quien le encarga trabajos, surgen nuevas áreas de negocios que eran antiguas funciones desempeñadas al interior de las empresas y muchas veces los nuevos independientes son los mismos que desempeñaban dichas funciones como asalariados” (Gálvez T, 2001). De acuerdo a Gálvez (2003), los criterios determinantes para identificar los independientes con encadenamientos productivos han de

---

<sup>60</sup>Publicada en el Diario Oficial el 16/10/2006.

considerar si existe un contrato o acuerdo con un solo proveedor, y si se establece algún control del proceso de trabajo por parte del proveedor o quien encarga el “producto”.

### *Matriz de análisis*

Considerando la discusión precedente respecto a la definición de los asalariados incluidos en el empleo informal se construyen 14 categorías que conjugan distintas modalidades en que los empleos pueden distanciarse de las disposiciones formales, ya sea en términos prácticos o jurídicos (cobertura de las disposiciones del derecho del trabajo).

La matriz mantiene en lo sustantivo la clasificación definida por la decimoséptima CIET, agregando 5 nuevas clasificaciones de trabajadores informales, que corresponden a categorías ocupacionales que presentan una situación ambigua desde el punto de vista de las relaciones de subordinación y dependencia en que entran al relacionarse con el capital. Se incluyen aquí las formas de trabajo anteriormente detalladas bajo la categoría de dependientes periféricos, incluyendo a asalariados subcontratados y subordinados independientes; y, la categoría de independientes encadenados (Ver cuadro 6).

En las casillas 11, 12 y 13 se incluye a los dependientes periféricos, cuya condición de informalidad no varía ya sea que se encuentren en cualquier sector de la economía, en atención a su diferencia respecto a los patrones típicos de un empleo formal.

En las casillas 14 y 15, se incluye a los independientes encadenados, ya sea que estén en el sector informal o formal de la economía. En este caso no existen por definición formas de encadenamiento productivo en que participen independientes encadenados por hogares<sup>61</sup>.

El esquema se traduce como sigue:

-Empleo informal en empresas del sector formal.- Considera las casillas 1, 2, 11 y 14. Es decir, Familiares Auxiliares, Dependientes Informales, Dependientes Periféricos (Subordinados Independientes y Subcontratados) e Independientes encadenados que se desempeñan en empresas del sector formal.

---

<sup>61</sup> El cuadro mantiene el significado de las casillas en color gris claro y gris oscuro, tomadas como referencia del esquema de la decimoséptima CIET.

-Empleo informal en empresas del sector informal.- Incluye las casillas 3, 4, 5, 6, 8, 12 y 15. Independientes, Empleadores, Familiares auxiliares, Dependientes Informales, Dependientes Periféricos (Subordinados Independientes y Subcontratados) e Independientes Encadenados que se desempeñan en empresas del sector informal. Los Miembros de Cooperativas no se incluyen pues no se cuenta con datos que permitan observar esta categoría ocupacional en el caso de Chile.

-Empleo informal en hogares.- Considera las casillas 9, 10 y 13. Es decir, trabajadores Independientes, Dependientes y Dependientes Periféricos (Subordinados Independientes y Subcontratados) que se desempeñan en hogares.

**Cuadro 6** Matriz de clasificación del Empleo Informal

<b>Categoría Ocupacional</b>	Independiente		Independiente Encadenado		Empleador		Familiar Auxiliar		Dependiente		Dependiente Periférico		Miembro de cooperativa	
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal
Empresas del sector Formal			14				1		2		11			
Empresas del sector Informal	3		15		4		5		6	7	12		8	
Hogares	9								10		13			
<b>Unidades de Producción</b>														

### *Operacionalización de categorías*

Las siguientes categorías corresponden a distintas modalidades de empleo informal consideradas a partir de la discusión precedente. Estas definiciones se han elaborado traduciendo en indicadores medibles los conceptos desarrollados en el presente capítulo. Para ello se tomó como referencia las variables de la Nueva Encuesta Nacional de Empleo (NENE), instrumento utilizado para el desarrollo de esta investigación.

Se conjugan en este proceso aspectos conceptuales y prácticos de acuerdo a la información disponible y su capacidad para traducir los aspectos conceptuales que han dado lugar a la matriz de análisis.

- *Independientes Informales.*- Considera a aquellos trabajadores que estando categorizados en la Clasificación Internacional de Categoría en el Empleo (CISE) como *Cuentapropia*, no se encuentren encadenados a otra empresa, y desarrollan su actividad en el sector informal (menos de 5 trabajadores) o en hogares. Además, de acuerdo a las recomendaciones de la OIT, se excluyen de este grupo aquellos Independientes profesionales (con algún grado correspondiente a los niveles de educación superior chilena).

- *Independientes Encadenados.*- Se trata de trabajadores que de acuerdo a la CISE se clasifican como *Cuentapropia*, pero se encuentran encadenados a otra empresa, ya sea del sector formal o informal. Para identificar la situación de encadenamiento productivo se considera como variable auxiliar el lugar en que se desempeñan las labores productivas. Se consideran como Independientes Encadenados, aquellos trabajadores *Cuentapropia* que realicen su actividad en las instalaciones u oficinas del empleador o cliente, y aquellos que trabajen en un local, taller o fábrica anexo a su hogar. Estos indicadores muestran de manera indirecta la existencia de control sobre el proceso de trabajo. En este caso, como se ha mencionado, se excluyen por definición los hogares como unidad productiva.

- *Empleadores Informales.*- Aquellos empleadores (de acuerdo a CISE), cuya empresa corresponde al sector informal.

- *Familiares Auxiliares.*- Todos los trabajadores incluidos en esta categoría de la CISE se consideran como trabajadores informales.

-Dependientes Informales.- En esta categoría se considera a aquellos trabajadores asalariados<sup>62</sup>, que no presentan rasgos atípicos en las relaciones de dependencia y subordinación establecida con sus empleadores (es decir, no forman parte de los asalariados periféricos), pero no cumplen alguna de las características típicas de un empleo formal (contrato escrito, cotización previsional, cotización de salud y seguro de cesantía). Se trata en definitiva de los *Asalariados Desprotegidos* ya sea que se encuentran en hogares o en los sectores formal e informal.

-Dependientes Periféricos.- En este caso se incluyen todas las categorías correspondientes a lo que se ha conceptualizado como Dependientes Periféricos, ya sea que se desempeñen en hogares, el sector formal o el sector informal. Es decir, *Subordinados Independientes* y *Subcontratados*.

Conviene aclarar cómo opera la clasificación de las categorías al interior de los Dependientes Periféricos. En el primer caso se consideran aquellos trabajadores asalariados que no reciben una liquidación de sueldo. Es decir, aquellos trabajadores que en su relación económica con el empleador entregan una boleta de honorarios, un comprobante o recibo, una factura o no entregan ningún tipo de comprobante. En el segundo (subcontratados), se incluyen los trabajadores asalariados que no están contratados directamente por la empresa para la que trabajan, pero reciben una liquidación de sueldo. En este sentido, se reconoce legalmente su condición de dependencia, no obstante, las relaciones prácticas que determinan su proceso de trabajo y vinculación con los respectivos empleadores presentan la característica fundamental de dislocación entre dependencia y subordinación.

El supuesto teórico detrás de esta forma de clasificar los empleos informales supone que la relación de los Subordinados Independientes está aún más lejos de un empleo subordinado tradicional, que la de los Subcontratados, al incurrir en una relación de trabajo en que aparecen como independientes en términos legales (entregan una boleta, no una liquidación de sueldo), no obstante encontrarse subordinados en términos prácticos.

De ahí que para clasificar a un Dependiente Periférico como Subcontratado sea requisito el reconocimiento de una relación de dependencia por parte de un empleador, que no es el mismo con quien se establecen relaciones de subordinación. Si esa relación de dependencia no se reconoce es imposible que exista dislocación entre dependencia y subordinación, y el trabajador se inserta como un independiente que se encuentra subordinado en la práctica. Si

---

<sup>62</sup> De acuerdo a la CISE se consideran como asalariados a trabajadores de servicio doméstico puertas adentro o afuera y asalariados del sector público y privado.

es este el caso, entonces el trabajador se clasifica como un Subordinado Independiente. Por ello, al calcular las categorías no existen Subcontratados que a pesar de estar subordinados se relacionen como independientes con su empleador, como ocurre para los Subordinados Independientes.

Conviene aclarar que, al contrario, existe un pequeño grupo de Subordinados Independientes<sup>63</sup> que de acuerdo a las variables de la NENE utilizadas en el cálculo de la matriz, aparecen en relaciones triangulares de trabajo. Parafraseando la pregunta utilizada para determinar este tipo de relaciones, *están contratados o tienen un acuerdo de trabajo con una empresa subcontratista, de servicios temporales o un enganchador*, no obstante, al entregar una boleta por su trabajo, no son trabajadores dependientes a pesar de estar subordinados. Se debe recordar aquí que la modificación legal sobre el subcontrato o suministro de trabajadores en Chile, establece las responsabilidades del empleador con quien se establece la relación de subordinación y del empleador con el que se establece la relación de dependencia. Para el caso de los Subordinados Independientes insertos en relaciones triangulares este último no existe. En ello radica la diferencia sustantiva que permite tratar como categorías distintas estos tipos de empleo informal.

Como se puede ver, la operacionalización de estas categorías es excluyente, de modo tal que no se contabilicen dos veces en la medición del empleo informal. En este sentido, se trata de categorías correspondientes a tipos de trabajadores y no estrictamente a las características de sus empleos. Para ejemplificar el argumento. Un trabajador Subcontratado, de acuerdo a este esquema, puede presentar las condiciones de desprotección de un Asalariado Desprotegido, no obstante, se clasifica solo como asalariado subcontratado, pues las características de sus relaciones con el capital (disociación de subordinación y dependencia) lo diferencian de un asalariado tradicional (categoría en que se encuentran los asalariados desprotegidos).

El procedimiento parte diferenciando en primer lugar la Categoría Ocupacional en que corresponde clasificar al trabajador, para luego introducir nuevas distinciones en subcategorías (por ejemplo, las de subordinado independiente o subcontratado) o tipos de empleo (formal o informal). De esta forma es posible comparar categorías cerradas que representan tipos de empleos informales y no características que puedan ser compartidas entre las distintas clasificaciones del empleo informal. A continuación se resumen los atributos más relevantes para la operacionalización de las categorías, tratados hasta ahora.

---

<sup>63</sup> Cercano al 2% de los ocupados.

**Cuadro 7** Atributos para la operacionalización de categorías

<b>Categoría</b>	<b>Subordinación</b>	<b>Dependencia</b>	<b>Categoría CISE</b>	<b>Cobertura derechos por parte del empleador</b>	<b>Empresas (sectores)</b>
<b>Empleador</b>	-	-	Empleador	Independientes	Sector informal
<b>Independientes encadenados</b>	+/-	+/-	Cuentapropia	Independientes	Sector informal
<b>Cuentapropia</b>	-	-	Cuentapropia	Independientes	Sector informal
<b>Subcontratados</b>	Con distinto empleador	Con distinto empleador	Asalariado (sector privado y público)	Incapacidad de organización respecto a empresa a que se subordina.	Sector informal y formal
<b>Subordinados independientes</b>	+	-	Asalariado (sector privado y público)	-	Sector informal y formal
<b>Asalariados Desprotegidos</b>	+	+	Asalariado (sector privado y público)	Parcial o nula	Sector informal y formal
<b>Familiares Auxiliares</b>	-	-	Familiares auxiliares	-	Sector informal

+/- Indica relaciones parciales de subordinación y dependencia / + Indica presencia del atributo en la categoría / - Indica ausencia del atributo en la categoría.

## II. Precariedad laboral

Como se ha señalado en el capítulo anterior, existen definiciones divergentes de precariedad laboral. La definición de Gerry y Janine Rogers coincide con la mayoría de los estudios al utilizar el concepto de precariedad como sinónimo de empleos de mala calidad. Esto implica incluir en el concepto condiciones como la certidumbre de continuidad, bajos ingresos, etc. En base a esta definición resulta difícil distinguir la diferencia entre un empleo precario y un empleo informal. Parecieran ser sinónimos.

La OIT también utiliza indistintamente el concepto de empleo precario para hacer referencia al nivel de certeza sobre la continuidad del empleo; la presencia o la ausencia de sindicatos, el control de las condiciones laborales, los salarios y el ritmo de trabajo; el nivel de protección reglamentaria; y el nivel de ingresos (OIT, 2012). La perspectiva desarrollada por Pok y Lorenzetti (2007) -mencionada en el primer capítulo- aporta una definición precisa del concepto. Las autoras toman solo una de las dimensiones habitualmente atribuidas a la precariedad: los ingresos o, para ser precisos, la inserción en el intercambio de bienes y servicios. Intentando conectar el problema de la exclusión y marginalidad, tradicionalmente asociado a la informalidad, con formas actuales de inserción laboral.

Para efectos del presente estudio, los diversos tipos de empleo informal se consideran como el factor determinante en cuanto a la inserción productiva de los hogares. A su vez, los ingresos del trabajo son el principal indicador de precariedad, considerando distintos niveles en una escala de reproducción de la fuerza de trabajo.

Puestas así las cosas, y considerando las preguntas que se plantean, no resulta posible establecer a priori una relación causal entre ambos fenómenos. De modo que no se asumirá sin más que cierta inserción productiva por parte del trabajador determine directamente un nivel en la escala de reproducción de la fuerza de trabajo. Se buscarán afinidades electivas entre ambas, intentando clarificar aquellos espacios en que la informalidad representa una forma de inserción endeble, y aquellos en que efectivamente permite acceder a posiciones en que no se presentan condiciones materiales que puedan ser calificadas de precarias. En cualquier caso, no se puede perder de vista que los empleos informales constituyen, independientemente de los niveles de ingreso a que permiten acceder, empleos que se alejan de lo que la OIT ha definido como trabajo decente, al no cumplir con las disposiciones formales ya sea en términos legales o prácticos. Es decir, las disquisiciones sobre la calidad del empleo y los aspectos propiamente económicos del trabajo corren en paralelo, presentando formas de articulación divergentes en cada caso.

Conviene detenerse sobre la idea de que los tipos de empleo informal condicionan la inserción del hogar en el intercambio de bienes y servicios. Lo que se releva con este planteamiento es la relación entre las estrategias de reproducción de la unidad doméstica y la inserción de los hogares en el mercado del trabajo. Sobre este punto el enfoque de Retamoso es indicativo. Para este autor el trabajo es el principal activo que manejan los hogares, entendiendo los activos como "...el conjunto de recursos, materiales e inmateriales, que los individuos y los hogares movilizan en procura de mejorar su desempeño económico y social, o bien, como recursos desplegados para evitar el deterioro de sus condiciones de vida o disminuir su vulnerabilidad" (Retamoso A, 2002).

Retamoso analiza estos activos considerando cómo la estructura familiar determina la capacidad de movilizarlos. Para efectos de esta investigación no se hará referencia a las estructuras de familia, no obstante, se consideran otros factores que igualmente determinan la capacidad de los hogares para insertarse en el mercado del trabajo. El punto fundamental es que los ingresos individuales, si bien son un aspecto relevante, no bastan para explicar por completo la relación entre el empleo y las condiciones materiales de la fuerza de trabajo, pues en última instancia estos ingresos se redistribuyen y aprovechan en una unidad económica que agrupa estos individuos. De acuerdo a esto, las condiciones materiales de las personas no dependen totalmente de sus propios ingresos, sino del presupuesto del hogar del cual todos los miembros se benefician. Por este motivo la medición de hechos sociales como la pobreza (con todos los reparos que puedan hacerse a los enfoques unidimensionales de medición de la pobreza) generalmente considera el ingreso del hogar y no los ingresos de las personas de forma individual.

De acuerdo al enfoque de las *Estrategias de Supervivencia*, desarrollado en los 70 por Torrado "con base en las condiciones de existencia que les impone su pertenencia de clase, las unidades familiares en cada clase social desarrollan 'estrategias de supervivencia' encaminadas a asegurar la reproducción material y social del grupo y de cada uno de sus miembros" (Torrado S, 1978). Con el tiempo el concepto de estrategias de supervivencia cambiará por el de *Estrategias Familiares de Reproducción*. Cambio conceptual que permite ampliar el marco de análisis no sólo para el estudio de las familias vulnerables cuya principal preocupación es su mantención "ecológica", sino para todas las familias a lo largo de la estructura social, incluyendo aquellas para las cuáles reproducción significa más bien acumulación.

Torrado define las Estrategias Familiares de Reproducción como: “aquellos comportamientos de los agentes sociales que –estando determinados por su posición social (pertenencia de clase)- se relacionan con la constitución y mantenimiento de unidades familiares en el seno de las cuales pueden asegurar su reproducción biológica, preservar la vida y desarrollar todas aquellas prácticas (económicas y no económicas) indispensables para la optimización de las condiciones materiales y no materiales de existencia de la unidad y de cada uno de sus miembros” (Torrado, 1981). Pok y Lorenzetti (1992) tomarán este desarrollo conceptual como base de la conceptualización de precariedad.

Ahora bien, lo que nos interesa aquí es la relación entre estas estrategias y la inserción de los hogares en el mercado del trabajo. Si bien el enfoque de las Estrategias Familiares de Reproducción se centra en la estructura de los núcleos familiares, en esta investigación, se utilizará el concepto de hogar. Aunque no existe una identidad exacta entre hogar y núcleo familiar ni en términos empíricos ni en términos teóricos, no es problemático utilizar el concepto de hogar como base del análisis considerando que el enfoque de las estrategias busca en última instancia explicar los resultados económicos de los hogares por la vía del análisis de los núcleos familiares en su interior. En este caso se hará algo similar, considerando la inserción del hogar en el mercado del trabajo de acuerdo a tipos de empleo.

Lo relevante de los enfoques mencionados para el caso es que abonan la interpretación de que el problema de la precariedad laboral, entendida como una inserción endeble en el intercambio de bienes y servicios, ha de tomar como unidad de análisis al hogar. Sin perder de vista que el análisis de los resultados individuales de los trabajadores en términos de ingreso continúa siendo una vía de acceso apropiada para observar las determinantes económicas de los distintos tipos de empleo.

Pok y Lorenzetti, operacionalizan su definición de precariedad incorporando como variable el ingreso laboral, medido con una Canasta Básica Alimentaria y una Canasta Básica Total a nivel de los hogares, lo que permite definir escalas de reproducción de la unidad doméstica de la fuerza de trabajo. Luego relacionan estos resultados con la caracterización de los empleos como informales. “...Este procedimiento permite no sólo distinguir los tipos de informales que se fijan en las definiciones conceptuales sino excluir de la informalidad a un subgrupo que, compartiendo con los restantes los criterios frecuentemente utilizados para la delimitación del sector informal, -como tamaño del establecimiento-, desarrollan su actividad en una escala incompatible con la pertenencia a dicho sector” (Pok y Lorenzetti, 2007:10).

Al utilizar, como se verá, el enfoque de la economía informal desarrollado por la OIT, no se excluirá a ciertos “informales no precarios”. Ya que a diferencia de la propuesta de Pok y Lorenzetti no se establece en este caso una ubicuidad sectorial de la precariedad ni la informalidad. De hecho, como se verá, incluso se identifican ciertos empleos formales como precarios.

Al igual que en la propuesta de las autoras se operacionalizará la precariedad en función de escalas de reproducción de las unidades domésticas (hogares), considerando los ingresos del totales del trabajo en el hogar. La principal dificultad metodológica de este procedimiento está en definir el punto de corte en la escala de reproducción bajo el cual se encuentran los hogares precarios. Pok y Lorenzetti resuelven este problema utilizando las líneas de pobreza e indigencia vigentes al momento de calcular los datos, aunque plantean claramente que su objetivo no es medir la pobreza al considerar solo ingresos del trabajo. Como el cálculo de la pobreza incluye otras fuentes de ingreso ajenas al trabajo, las líneas de corte se utilizan como referencia para establecer un patrón sobre el cual medir la precariedad.

A diferencia de Argentina (Encuesta Permanente de Hogares), en Chile la encuesta de empleo es un instrumento distinto al instrumento utilizado para el cálculo de la pobreza. De modo que no es posible establecer con el mismo nivel de precisión la relación entre línea de pobreza y precariedad.

Se debe insistir en que el objetivo del cálculo no es la medición de la pobreza. Establecer una relación inmediata entre pobreza y precariedad pone en riesgo la utilidad del concepto, al asimilarlo directamente a la metodología de cálculo de la Canasta de Necesidades Básicas. Hay que considerar que este tipo de enfoque unidimensional tiene serias dificultades para aprehender todas las determinantes de la pobreza. Si pobreza y precariedad son lo mismo, se tendría que desechar cualquier metodología que calcule puntos de corte sobre la distribución de ingresos como una estrategia de medición insuficiente. La precariedad como concepto hace referencia a la capacidad material de reproducción de la fuerza de trabajo al interior de las unidades domésticas, por lo tanto, para este caso sí es posible utilizar determinados niveles de ingreso como puntos de corte que establecen una escala de niveles de reproducción.

Se ha discutido bastante respecto a la idoneidad de la línea de pobreza para reflejar adecuadamente las necesidades básicas de los hogares. Esta línea se calcula sobre la información del consumo de los hogares obtenida en la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) 1987-88. A pesar de las grandes transformaciones en el consumo de los hogares en los últimos 20 años, estos datos no se han actualizado, lo que arroja un manto de dudas sobre la

utilidad de la línea de pobreza actual. Además, la diferencia entre las líneas de la pobreza e indigencia se ha calculado suponiendo que la diferencia entre el gasto en el consumo de alimentos (Canasta de Alimentos Básicos) y el consumo total del hogar es de 1 a 2. Esta diferencia se obtuvo al tomar como referencia el patrón de gasto del primer quintil de ingreso en satisfacer completamente sus necesidades de reproducción básicas, que correspondía al tercer quintil los años 87 y 88. Hace unos años el actual ministro de economía Felipe Larraín, en conjunto con la Fundación para la Superación de la Pobreza, realizaron un ejercicio de actualización de la línea de pobreza, llegando a la abismante conclusión de que en Chile el número de pobres ascendía a 4 millones. Para el año 2006, la pobreza total subía entonces del 13,7% oficial a un 29% (Larraín F, 2008).

Ya que la línea de pobreza oficial no constituye un indicador adecuado de la satisfacción de necesidades básicas y considerando que calcular una línea de pobreza alternativa excede los objetivos de esta investigación, se ha optado por utilizar como referencia los tramos de ingreso definidos en la Nueva Encuesta Suplementaria de Ingreso (base sobre la que se obtendrán los datos). Estos tramos consideran la cantidad de ingresos mínimos percibidos por los trabajadores.

Se han definido como precarios los hogares cuyos ingresos totales del trabajo no superen los dos salarios mínimos. Si bien esta cifra puede parecer arbitraria se debe considerar, solo a modo de referencia, que de acuerdo al actual indicador de pobreza \$72.000 per cápita, un hogar de 4 personas debe contar con un ingreso de al menos \$288.000. El límite superior del tramo de hasta dos salarios mínimos es de \$276.920.

## Capítulo III: Empleo informal en el Chile actual

Contrariamente a lo que plantea la mayoría de los análisis empíricos comentados en el primer capítulo, el empleo informal constituye una situación generalizada en el Chile actual. Durante 2011 un 51,5% de los ocupados presentó algún tipo de empleo informal, fluctuando entre un 50,4% en el trimestre Diciembre-Febrero y un 52,6% en el trimestre Agosto-Octubre, de acuerdo a la aplicación de la matriz expuesta en el capítulo anterior en base a datos de la NENE. En términos absolutos, esto equivale a cerca de 3 millones y medio de trabajadores que presentan algún tipo de empleo informal. Es decir, prácticamente la mitad de los trabajadores en Chile se insertan en empleos que difieren del modelo típico ideal de empleo que define al trabajo decente.

La nueva Encuesta de Empleo también permite observar además la proporción de empleados informales a nivel de hogares. En un 35,3% de los hogares con personas ocupadas, todas ellas se insertan en empleos formales; un 29,2% de los hogares con ocupados tiene trabajadores en empleos formales e informales simultáneamente; y en un 34,9% de los hogares con miembros ocupados, todos ellos se insertan en empleos informales (para el trimestre Octubre-Diciembre de 2011). De acuerdo a estos datos, cerca de un 64% de los hogares se encuentran en mayor o menor medida implicados en relaciones laborales de carácter informal. Esto indica que no se trata de un fenómeno aislado, más bien al contrario, lo que aparece como excepcional es el grupo de hogares en que todos los ocupados se insertan en empleos formales.

Como se muestra en el siguiente gráfico, las categorías de mayor peso fueron los Subordinados Independientes con un promedio de 15,7% de los ocupados (sobre el millón de trabajadores) para 2011, los Cuentapropia no profesionales con un 14,2% y los Asalariados Subcontratados con un 10,3%(equivalente a más de 700.000 trabajadores)<sup>64</sup>. Este último grupo se incrementa en tres puntos porcentuales respecto del promedio para 2010, en que alcanzó aproximadamente un 7,6% del total de ocupados (Ver gráfico 4). La estimación del error asociado a la medición de las categorías en la matriz se presenta en el anexo metodológico.

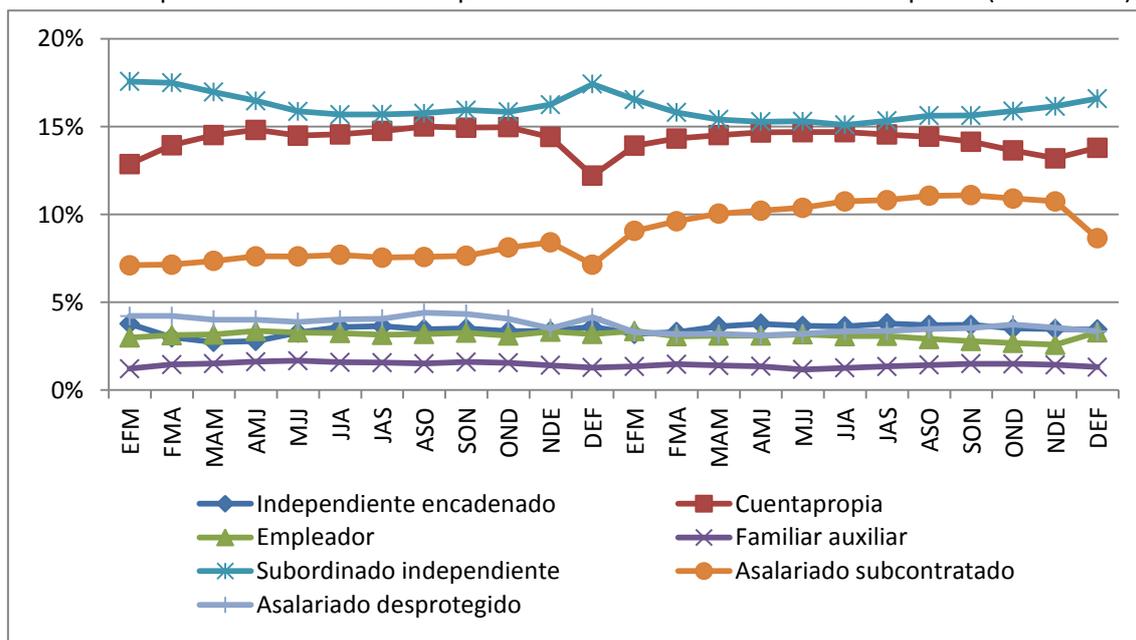
Los tres grupos de empleos informales de mayor peso presentan una fluctuación estacional, que tiende a estabilizarse entre los trimestres de Abril-Junio y Octubre-Diciembre. Esto se debe a la rotación de trabajadores dentro del sector informal, como se explicará más adelante.

---

<sup>64</sup> Desde el punto de vista de las empresas, la subcontratación se encuentra bastante extendida aunque comprende solo una parte del personal. De acuerdo a datos de la ENCLA en 2011 aproximadamente un 37,8% de las empresas utilizan modalidades de subcontratación (Dirección del Trabajo, 2012).

A diferencia de las mediciones expuestas en el primer capítulo para el caso chileno, esta matriz de análisis tiene la ventaja de no sobre-representar la categoría de trabajadores por cuenta propia, dando cuenta de la situación de dos formas específicas de empleo atípico subordinado que se presentan en proporciones similares al de esta categoría, asimilada sin más al empleo informal en los análisis clásicos sobre informalidad. Desde esas perspectivas, resultaba natural el estrechamiento del sector informal, que era en definitiva expresión de la reducción de los independientes y recuperación del trabajo asalariado desde los 90. Los trabajadores asalariados son el grupo que más se ha expandido desde entonces, aumentando un 37% entre 1990 y 2005, por sobre el aumento de 30% de la ocupación total de acuerdo a datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) del Instituto Nacional de Estadísticas. “Esto quiere decir que el sector de Cuentapropia y del trabajo independiente en general, a pesar de todo lo que se ha promovido ideológicamente, ha crecido más lentamente que los asalariados(as)” (Henríquez H y Riquelme V, 2006).

**Gráfico 4** Proporción trimestral de empleos informales sobre el total de ocupados (2010-2011)



Además, a nivel agregado, el empleo informal presenta un crecimiento levemente mayor al del total de ocupados (7% y 5% respectivamente) entre 2010 y 2011, contraviniendo la tendencia apuntada por estas estrategias de medición empírica.

Los Asalariados Desprotegidos, Familiares Auxiliares, Independientes Encadenados y Empleadores Informales constituyen categorías de menor peso en relación al total de ocupados para 2010 y 2011, con menos de un 5%. En términos absolutos, comprenden poco menos de 250.000 trabajadores en el caso de los Asalariados Desprotegidos, más de 250.000 en el caso de los Independientes Encadenados y valores sobre los 100.000 trabajadores para el resto de las categorías.

No se debe perder de vista que algunas de estas categorías atípicas de empleo, como la de subordinados independientes, presentan algunas características de desprotección asimilables a las de los asalariados desprotegidos. Más de un 80% de los subordinados independientes no cuentan con un contrato escrito (esto equivale a más de 900 mil trabajadores). Conviene tener esto en cuenta al comparar estos datos con los de otros estudios similares, pues si los subordinados independientes no se hubiesen tratado como una categoría ocupacional distinta el número de asalariados desprotegido hubiese sido mayor<sup>65</sup>. Algo distinto sucede con los trabajadores subcontratados, insertos en su mayoría (98%) en relaciones reguladas contractualmente, independientemente de que estas regulaciones se apliquen sobre una relación dislocada en términos de las relaciones de dependencia y subordinación.

## **I. Inserción productiva en empleos informales**

### *División sectorial*

A continuación se analiza la distribución de estos tipos de empleo informal en los sectores tradicional<sup>66</sup> (microempresas de menos de 10 trabajadores), el sector intermedio de las PYMES (entre 10 y 199 trabajadores) y el sector moderno de la gran empresa (más de 200 trabajadores).

Las categorías de Independientes Encadenados, Cuentapropias, Empleadores y Familiares Auxiliares, como es de esperar, se encuentran casi en su totalidad en el sector tradicional (en proporciones cercanas al 100%). Más llamativo resulta el análisis de las tres categorías restantes (Ver gráfico 5).

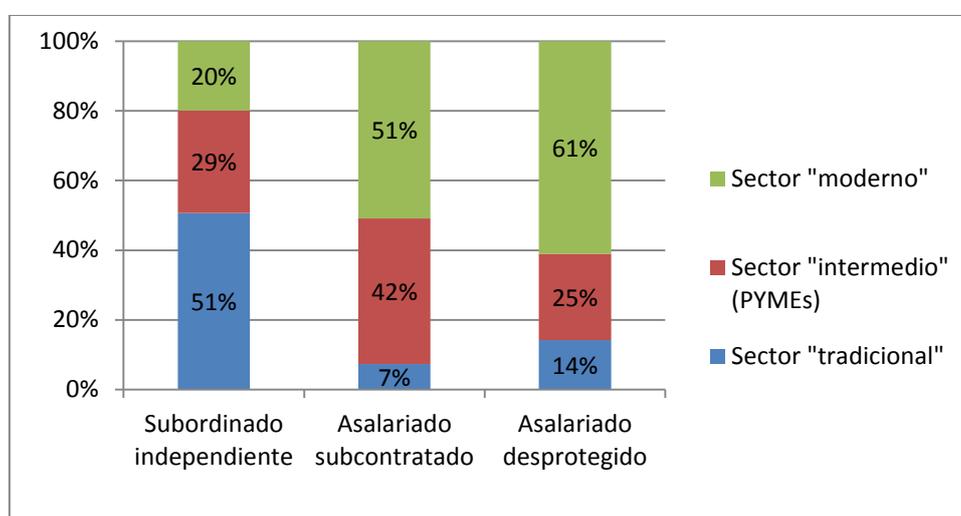
---

<sup>65</sup> Este aspecto será tratado con mayor profundidad en las páginas siguientes.

<sup>66</sup> Para efectos de análisis, lo que aquí se define como sector tradicional se asimila al sector informal. No se ha utilizado la misma denominación debido a que la definición operacional más extendida para la medición del sector informal considera las empresas de menos de 5 trabajadores. En este caso, se ha privilegiado esta clasificación de empresa para poder distinguir, además las PYMES y la gran empresa.

Los Subordinados Independientes se encuentran principalmente en el sector tradicional y las PYMES (80%), con menor presencia en la gran empresa. Al contrario, los Asalariados Desprotegidos se concentran en la gran empresa (más del 60%), lo que confirma la expansión de características propias del sector informal hacia empleos con inserción en los sectores de mayor productividad de la economía. De forma similar, los Asalariados Subcontratados se distribuyen con mayor frecuencia en los sectores intermedio y moderno, con un 42% y 51% respectivamente.

**Gráfico 5** Distribución sectorial de categorías de empleo informal<sup>67</sup>



Como muestra el gráfico, estas variantes de empleo subordinado se insertan heterogéneamente en los distintos sectores. Considerando los rasgos distintivos de cada sector, podría plantearse que es más probable encontrar características observadas en los informales tradicionales en el segmento de empleos informales clasificados como Subordinados Independientes. En el caso de las otras formas de empleo informal subordinado, se presentarían condiciones de empleo distintas, al insertarse en un sector de mayor productividad. Conviene examinar con mayor detención las condiciones de estos tipos de empleo informal.

<sup>67</sup> Para este cálculo y todos aquellos en que (a partir de aquí) no se indique el periodo cronológico, se utiliza el trimestre Octubre-Diciembre de 2011. Se utiliza este trimestre para que los datos sean comparables con la muestra de la Nueva Encuesta Suplementaria de Ingresos, anualizada en base a este trimestre.

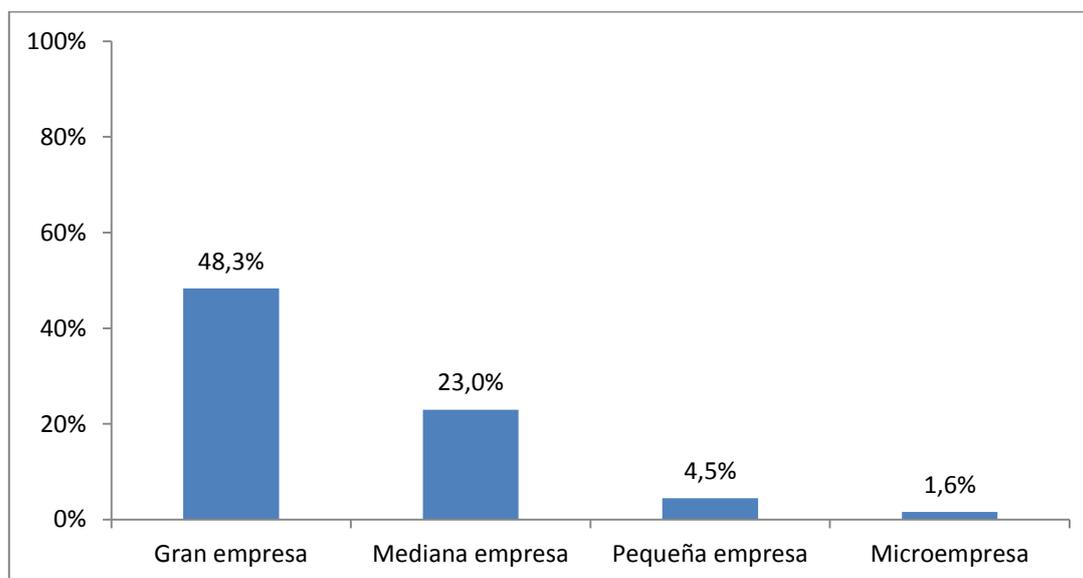
En cuanto al reconocimiento formal de una relación laboral entre empleador y trabajador se aprecian diferencias significativas según las que, en efecto, los Subordinados Independientes se asemejan a los informales en su definición clásica. Como se ha mencionado, los Subordinados Independientes tienden a no ser reconocidos como trabajadores bajo la protección de un contrato de trabajo (82%). En el caso de los Asalariados Desprotegidos, paradójicamente, se presenta una mayor cobertura contractual, con cerca de 80% de trabajadores con contrato. Recordemos que a pesar de esto se trata de trabajadores sin reconocimiento de algunos de sus derechos (cotizaciones previsionales, de salud y seguro de desempleo). Los trabajadores Subcontratados son quienes cuentan con una mayor cobertura, cercana al 100%.

Considerando la existencia de un contrato escrito, se puede establecer una relación entre los distintos tipos de empleo informal, las unidades productivas en que estos se desempeñan y las condiciones de informalidad que presentan. Los Subordinados Independientes, ubicados en su mayoría en microempresas, tienden a estar desprotegidos en términos legales, en cuanto a la existencia de un contrato que reconozca su condición de trabajadores. En otros empleos informales, como los Subcontratados y Desprotegidos se reconoce en mayor medida su estatus de trabajador subordinado en términos legales, no obstante, en la práctica, se encuentran desprotegidos por la dislocación de relaciones de subordinación o dependencia o la falta de cobertura de algunos derechos.

La presencia de organizaciones sindicales es una variable relevante para explicar estas relaciones. Un 7,8% de las empresas encuestadas en la ENCLA 2011 tiene al menos un sindicato (Dirección del Trabajo, 2012). Si bien el panorama general es de una baja densidad de organizaciones sindicales, encontramos diferencias significativas dependiendo del tamaño de empresa. El siguiente gráfico muestra la proporción de empresas con sindicatos de acuerdo al tamaño de empresa, según datos de la misma encuesta (Ver Gráfico 6).

Además, se debe considerar las dificultades de organización que traen aparejadas las formas atípicas de empleo. Siguiendo a Rojas y Aravena, “Las nuevas formas de organización del trabajo (subcontratación de servicios, informatización, dispersión física de los trabajadores), las nuevas modalidades salariales (ligadas a incentivos individuales) y las múltiples formas de flexibilidad laboral pueden ser interpretadas como serios obstáculos para desarrollar la acción sindical” (Rojas y Aravena, 1999).

**Gráfico 6** Porcentaje de empresas con sindicatos



Fuente: ENCLA 2011 (Dirección del Trabajo, 2012)

Persiste la dificultad para crear sindicatos que vayan más allá de la empresa en que se trabaja, lo que limita la capacidad de negociación de los trabajadores de la micro y mediana empresa.

Como se verá a continuación, el desconocimiento de una relación laboral entre los Subordinados Independientes y sus empleadores se manifiesta en múltiples dimensiones, como por ejemplo, jornadas parciales insuficientes desde el punto de vista de la estabilidad a que aspira este tipo de trabajadores, muchas veces dispuestos a tener un empleo en jornada completa. Se manifiesta en definitiva, una independencia forzosa, que desdibuja la subordinación de este tipo de empleos.

#### *Subempleo y situaciones de empleo inadecuado*

De acuerdo a la decimosexta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET), el subempleo y las situaciones de empleo inadecuado son expresión de la subutilización de la capacidad productiva de la mano de obra ocupada. Las situaciones de empleo inadecuado pueden incluir el empleo inadecuado en relación a las competencias, el empleo inadecuado relacionado con los ingresos y el empleo inadecuado relacionado con horarios excesivos de trabajo. En todos los casos el trabajador desea cambiar su situación laboral actual debido a su

insatisfacción porque: o se encuentra sobre calificado para las tareas que realiza, o trabaja en horarios excesivos, o no percibe ingresos suficientes para satisfacer sus expectativas económicas. Por su parte, los subempleados corresponden al grupo de trabajadores que se encuentran sub-ocupados, es decir, que pese a estar disponibles para trabajar a tiempo completo se desempeñan en trabajos de media jornada o menos. Ambas manifestaciones de subutilización de la mano de obra acusan, de acuerdo a la OIT, ineficiencias en el funcionamiento del mercado del trabajo.

A continuación se analizará la situación de las categorías incluidas en la matriz de acuerdo a estos tipos de subutilización de la capacidad productiva.

En algunos estudios el nivel de subempleo de la mano de obra se contabiliza para medir la Tasa de Desempleo Integral (TDI), incorporando además el desempleo oficial y el desempleo oculto<sup>68</sup>. El subempleo es indicativo de la calidad de los empleos creados, fenómeno particularmente relevante cuando se presentan periodos de crecimiento de la economía con descenso en el desempleo oficial y un incremento de empleos de baja calidad, que no satisfacen las expectativas materiales de las personas (una remuneración menor que la esperada al trabajar menos horas que las deseadas). Tal es el caso de Chile<sup>69</sup>.

El subempleo constituye un antecedente indirecto de precarización de la fuerza de trabajo. Los trabajadores por Cuentapropia, Independientes Encadenados y Subordinados Independientes presentan proporciones considerables de subempleados con un 28%, 21% y 17% respectivamente (Ver gráfico 7). En promedio, la proporción de subempleados con empleos informales alcanza el 16%. Muy por el contrario, los trabajadores en empleos formales presentan una baja proporción de subempleados (aproximadamente un 2%), al igual que los Asalariados Subcontratados, Asalariados Desprotegidos, Empleadores y Familiares Auxiliares.

Con todo, no se puede perder de vista que las jornadas excesivas de trabajo tienden a ser más frecuentes en los empleos formales e, incluso, en tipos de empleo informal que presentan tasas elevadas de subempleo como el caso de los Subordinados Independientes o los Cuentapropia. Aproximadamente un 42% de los trabajadores formales trabaja habitualmente

---

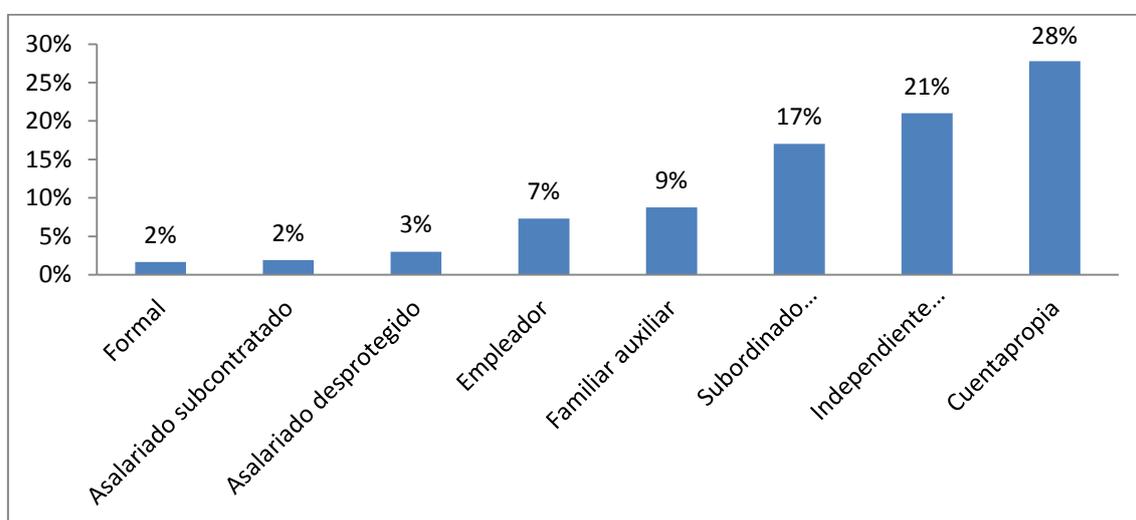
<sup>68</sup> Compuesto por los Desalentados. Grupo de inactivos que dejaron de buscar un empleo al cansarse de buscarlo.

<sup>69</sup> Ver Fundación Sol (2012) "Minuta de Empleo Diciembre-Febrero", Unidad de Estadísticas del Trabajo, Fundación Sol, Santiago.

sobre 45 horas semanales, 17% en el caso de los Cuentapropia, 13% en los Subordinados Independientes y 12% en los Asalariados Subcontratados.

Los niveles de subempleo en categorías como los Cuentapropia e Independientes Encadenados pueden encubrir situaciones particulares desde el punto de vista del auge o declive del emprendimiento que llevan a cabo. De igual forma, podría resultar indicativo de “emprendimientos forzados” que expresan soterradamente una presión por incorporarse a empleos subordinados a tiempo completo.

**Gráfico 7** Trabajadores subempleados en empleos informales



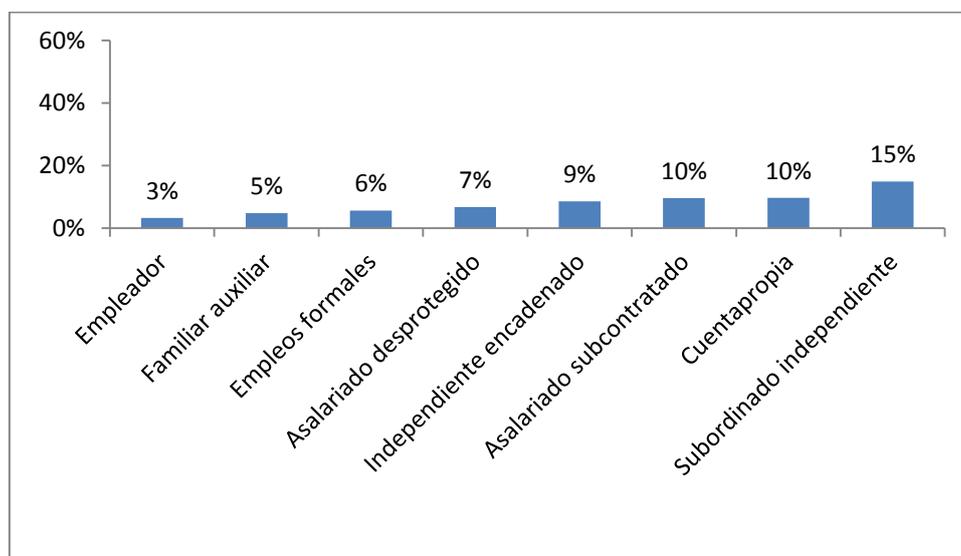
Algo distinto es el caso de los Subordinados Independientes para quienes el subempleo es un indicador directo de empleos de baja calidad. Como se comentó anteriormente, se desdibuja aquí la relación de subordinación establecida entre empleador y trabajador. Jornadas parciales involuntarias, ausencia de contrato laboral y desconocimiento de las relaciones de dependencia económica mediante la facturación de boletas contra pago son todas ellas, para el caso de los Subordinados Independientes, manifestaciones de un armatoste que permite contar con trabajadores a medias, reduciendo los costos que implica la compra de fuerza de trabajo.

Las situaciones de empleo inadecuado se midieron considerando los motivos por los que los trabajadores ocupados buscan un nuevo empleo. Para estos efectos, la Nueva Encuesta de Empleo cuenta con un conjunto de variables que permite identificar estos casos, diferenciando

los motivos relacionados con los tres tipos de situaciones de empleo inadecuado recomendados por la decimosexta CIET.

En primer lugar, se observa una baja proporción de ocupados en búsqueda de otro empleo, como se puede ver en el gráfico a continuación. Por ello, se utilizarán datos muestrales para el análisis de las situaciones de empleo inadecuado. Al tratarse de categorías con pocos casos no es factible obtener resultados estadísticamente significativos trabajando con los factores de expansión disponibles. Con todo, los datos a nivel muestral pueden indicar tendencias relevantes a corroborar en futuras investigaciones.

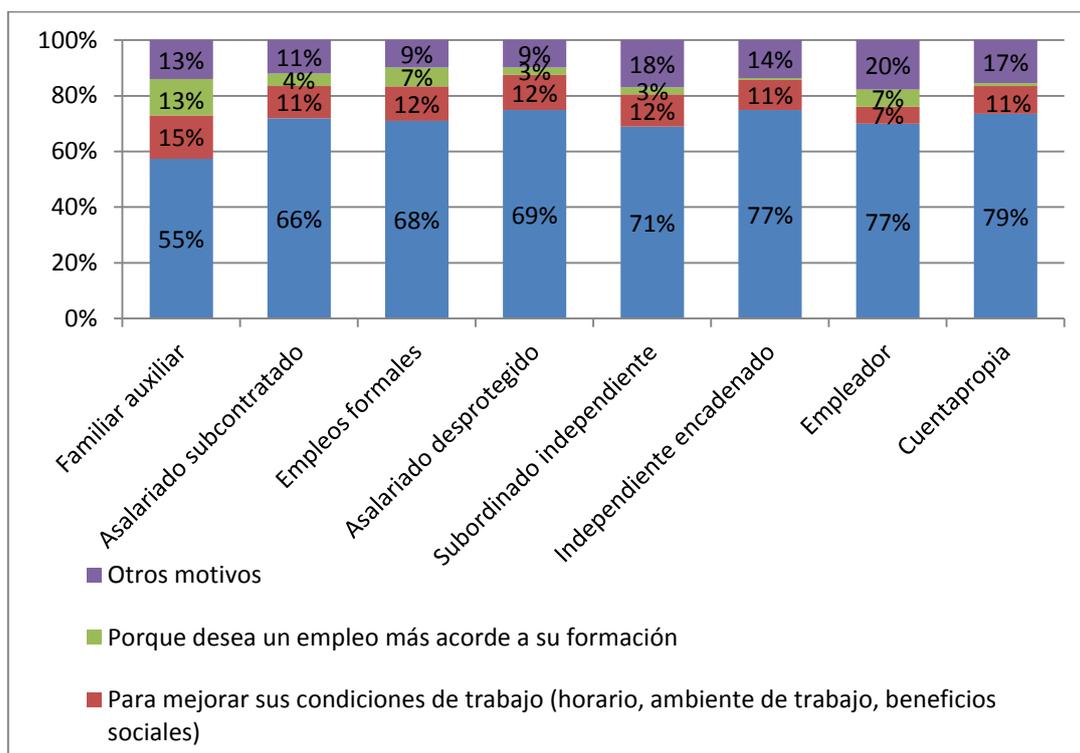
**Gráfico 8** Ocupados en búsqueda de otro empleo por tipo de empleo informal<sup>70</sup>



En todas las categorías la situación inadecuada de empleo más frecuente corresponde a una situación inadecuada relacionada con los ingresos. Paradójicamente, en el caso de los Familiares Auxiliares, es donde se presenta en menor medida este tipo de situación. Adquiriendo mayor importancia que en el resto, la situación inadecuada de horario (que incluye otras condiciones como ambiente de trabajo y beneficios sociales). En esta categoría es también relevante la incompatibilidad entre la formación y tareas realizadas en el empleo.

<sup>70</sup> Proporciones obtenidas sobre el total de encuestados que declara además el motivo por el que se encuentra en búsqueda de un nuevo empleo.

**Gráfico 9** Motivos de búsqueda de otro empleo por tipo de empleo informal



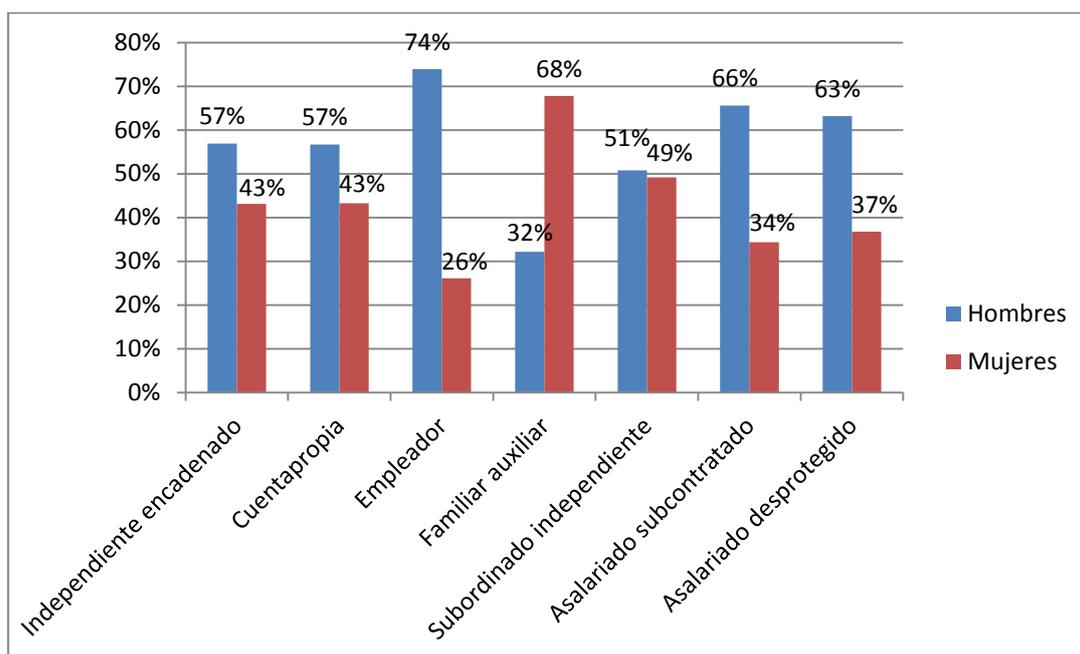
### *Inserción de la mujer en empleos informales*

Como tendencia general destaca la gravitación de la feminización de la fuerza de trabajo en la recomposición del empleo desde los 90. El análisis de los datos de la Encuesta Nacional de Empleo indica que “Más de la mitad del aumento neto de los ocupados, que alcanzó a 1.379,5 miles de personas entre 1990 y 2005, fueron mujeres (707 mil). Las mujeres ocupadas aumentaron en 52%, en tanto los hombres lo hicieron en 21%. Así, en 1990 las mujeres representaban el 30% de la ocupación total, mientras en 2005 alcanzan al 35%” (Henríquez H y Riquelme V, 2006).

Un aspecto en el que las investigaciones sobre la informalidad coinciden es la mayor participación femenina en este tipo de empleos. Considerando el conjunto de las categorías incluidas en la matriz de análisis, existe una mayor proporción de trabajadoras en empleos informales con un 53% sobre el total de ocupadas. En el caso de los hombres la cifra es similar, bordeando la mitad de la fuerza de trabajo ocupada, aunque en menor proporción, con un 49%. Si se analiza la distribución para cada categoría, considerando el total de ocupados en cada una de ellas, destaca la participación de mano de obra femenina en la categoría de

Familiar Auxiliar 68% y Subordinado Independiente. Sobre este aspecto es particularmente relevante la mayor proporción de Familiares Auxiliares, al tratarse de un tipo de empleo en que no existe un salario propiamente tal a cambio del uso de la fuerza de trabajo. De modo inverso, destaca la mayor proporción de empleadores hombres sobre las mujeres.

**Gráfico 10** Distribución por sexo en categorías de empleo informal



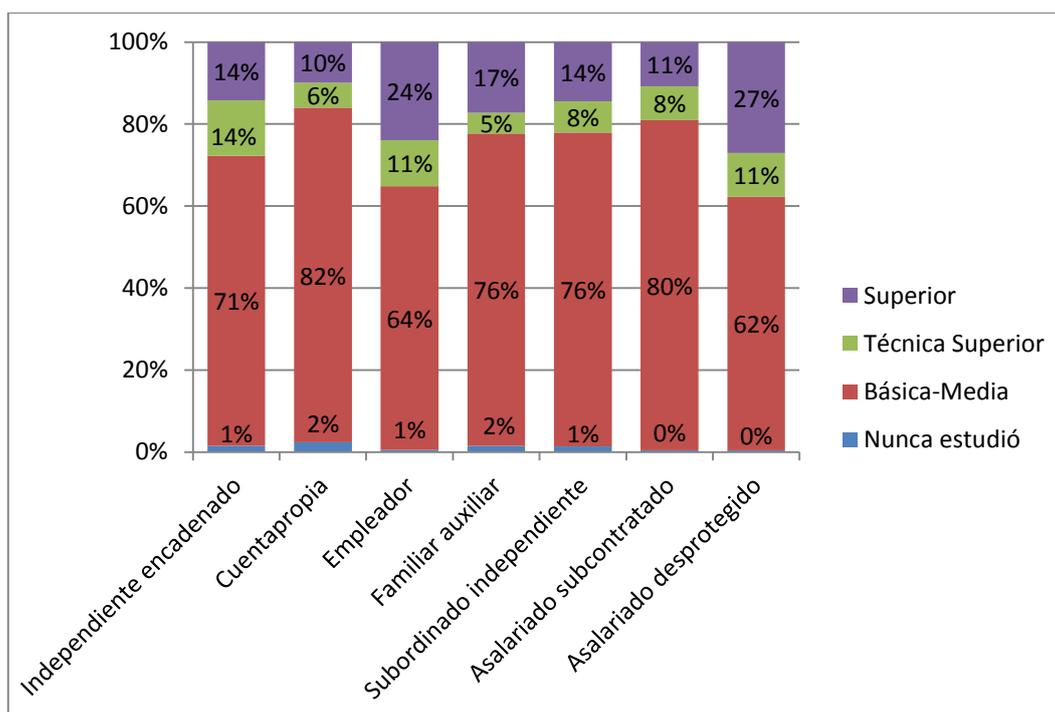
Particularmente, en el caso de los Asalariados Subcontratados, Empleadores, Cuentapropias y Asalariados Desprotegidos se presenta una mayor proporción de hombres que de mujeres con un 66%, 74%, 57% y 63% respectivamente (ver gráfico 8).

#### *Calificación de los trabajadores en empleos informales*

El mayor nivel de calificación de los trabajadores en empleos informales es una de las diferencias más evidentes respecto a lo apuntado en las investigaciones de la segunda mitad del siglo XX sobre la informalidad. En particular destaca el nivel de calificación de los Asalariados Desprotegidos. Un 38% de los trabajadores en esta categoría presentan estudios de nivel superior, cifra levemente mayor que la de los Empleadores de empresas en el sector informal, que ascienden al 36%. Se debe recordar que esta categoría se inserta en mayor proporción en los sectores de mayor productividad, constituyendo un tipo de empleo informal

que dista del trabajador no calificado empleado en los sectores de mayor productividad. A su vez, en todas las categorías destaca el peso mínimo de los trabajadores no calificados, como puede apreciarse en el siguiente gráfico.

**Gráfico 11** Trabajadores en empleos informales por tipo de calificación



En el caso de los Cuentapropia y los Asalariados Subcontratados se observa una mayor proporción de los trabajadores con calificaciones correspondientes a la enseñanza básica y media con aproximadamente un 80%.

En definitiva es posible encontrar categorías de empleo informal en que priman niveles avanzados de calificación, de la mano del engrosamiento de los segmentos que ingresan a la educación superior. El mapa del empleo informal en el Chile actual dista bastante de la noción tradicional de empleos de baja calificación y productividad, mostrando espacios en que estos empleos persisten a pesar de insertarse en sectores dinámicos de la economía, que cuentan con un mayor nivel de especialización.

La matrícula en el sistema de educación superior se viene incrementando sostenidamente desde fines de los años ochenta. De acuerdo a datos del CINDA, la tasa bruta de escolarización

post-secundaria fue desde menos del 10% en 1965 hasta más del 40% en 2004, llegando a cerca de un millón de estudiantes en 2010 (con proyecciones para continuar creciendo por varios años). No obstante, dicha expansión no resulta homogénea, beneficiando a los sectores más altos de la pirámide de ingresos, lo que permite que la expansión hacia los segmentos adyacentes se haga efectiva sólo una vez que se ha alcanzado el punto de saturación en la demanda de los primeros. De tal modo, es hacia fines de la década de 2000 que se incorporan con fuerza estudiantes pertenecientes a los primeros quintiles de ingresos, de forma abrumadora a aquellas universidades menos selectivas así como a instituciones de educación técnica, explicando el abultamiento del componente técnico profesional en el total de matrícula en la educación superior. Finalmente, la cobertura neta por quintil en el acceso a la educación superior será, desde el quintil I al V, de 17%, 21%, 25%, 35% y 57% respectivamente, en 2010<sup>71</sup> (Orellana V, 2011).

#### *Empleo informal y terciarización de la fuerza de trabajo*

León y Martínez en *La estratificación social en Chile hacia fines del siglo XX* abordan los cambios de la estructura social desde una matriz de análisis que parte de una perspectiva similar a la que se ha desarrollado hasta aquí. Señalan que "(...) a cada etapa de despliegue del proceso de crecimiento corresponde de modo típico el desarrollo de determinados sectores o ramas de la economía y la aparición, transformación o disolución de ciertos actores sociales" (León y Martínez, 1998). Hacia mediados de los ochenta, la evolución de la estructura socio-ocupacional se explicaba mediante el paradigma de movilización; ante el impulso de la "revolución capitalista" impulsada desde el Estado militar las preguntas centrales eran hasta qué punto estas transformaciones apuntaban a sentar las bases de un actor capaz de oponerse al autoritarismo y hasta qué punto se descomponía las bases constitutivas de los actores clasistas. El contexto general indicaba un periodo marcado fuertemente por las tendencias de desestructuración, en el que ni los actores del tipo clase o ciudadano, ni los de tipo comunidad o estamento mostraban posibilidades claras de constitución, de modo que todo apuntaba en el sentido de reacciones inorgánicas y comportamiento de masas o a la atomización de la sociedad civil. Estas tendencias se explican mediante el examen de las dimensiones de Inorganicidad (Porcentaje de asalariados en la población activa), Exclusión (Proporción de desocupados) e Impermeabilidad de la estructura socio-ocupacional (jóvenes y mujeres no incorporados al trabajo).

---

<sup>71</sup>Tasa neta se define como la cobertura al interior de la cohorte entre 18 y 23 años.

La recuperación de estos indicadores en la década de los 90 respecto de su nivel en 1971, muestra un proceso de reestructuración del trabajo, aunque no es posible deducir de ello que todo sigue igual. Al analizar la composición interna de estas dimensiones en función de las categorías socio-ocupacionales más relevantes se pueden observar los cambios que este par de décadas han dejado en la estructura social.

León y Martínez destacan en este sentido una menor significación de la clase obrera y particularmente de la clase obrera industrial. Entre 1971 y 1995 la clase obrera disminuyó seis puntos porcentuales en el total del empleo pasando de un 34,5% a un 28,9%. Al desagregar los datos se constata también una terciarización de la clase obrera. Hacia 1971 el 35,8% de la ocupación en la clase obrera correspondía a la construcción y la industria, participación que se redujo hasta el 13,5% en 1995. El empleo obrero en comercio y servicios se elevó de un 7,4% a un 15% de la población económicamente activa.

La terciarización es una de las tendencias más marcadas de la recomposición del empleo en los 90 y las últimas dos décadas. En efecto, “El empleo en las ramas de servicios ha crecido mucho más rápidamente que en el resto y en conjunto los servicios aportan más del 90% del aumento neto de empleos en los últimos 15 años. En 1990, empleaban al 55% de los ocupados y en el año 2005 emplean al 64%” (Henríquez H y Riquelme V, 2006). Este proceso, que explica el incremento de los sectores medios y obreros empleados en el sector de servicios, no debe ser inmediatamente asociado con un fenómeno de movilidad social ascendente. Debe examinarse con cuidado si este engrosamiento de los sectores medios se traduce o no en mejores condiciones de vida o si se trata de procesos de movilidad espuria (Kessler G y Espinoza V, 2003). Al respecto Weller ha planteado que en este proceso de terciarización se constatan de manera simultánea procesos de *terciarización genuina* y *terciarización espuria* (Weller J, 2001).

Estas tendencias se manifiestan también en los distintos tipos de empleo informal incluidos en el análisis. En todos ellos, con excepción de los Asalariados Subcontratados y Subordinados Independientes, el empleo en el sector de comercio y servicios alcanza más de la mitad de los trabajadores que constituyen cada categoría (Ver gráfico 12).

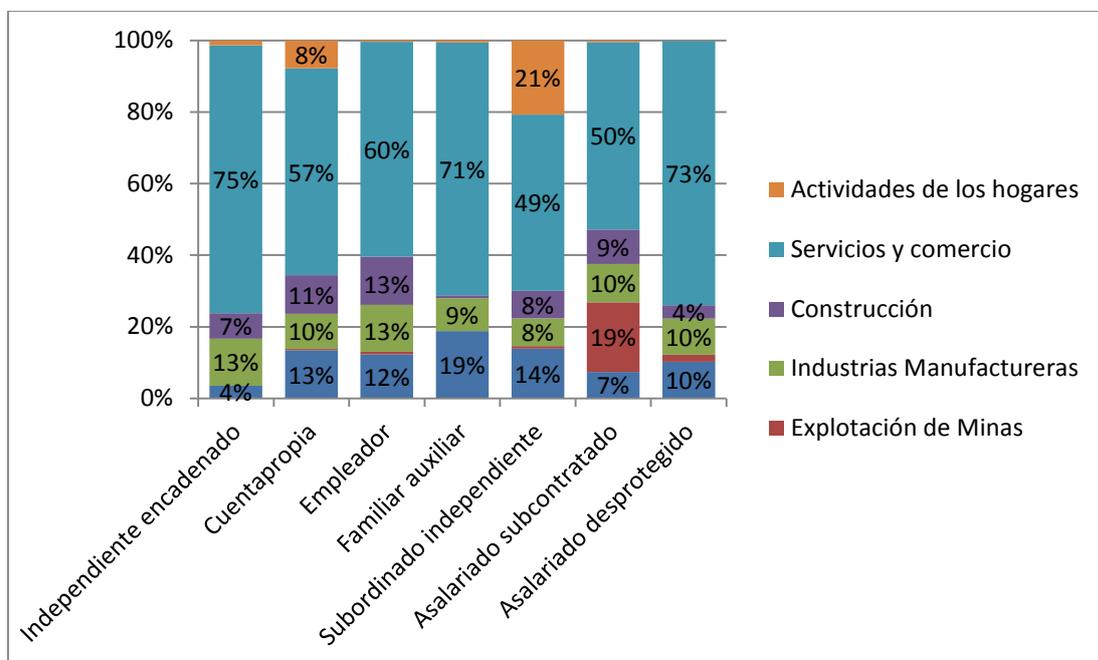
En el primer caso, esto se debe a la relevancia de la actividad minera sobre este tipo de empleos, que alcanza cerca de un 19% en el sector de la explotación de minas. El caso de los trabajadores subcontratados de la minería ha sido paradigmático desde fines de los 90, como

un sector que ha logrado un mayor nivel de organización que el de los trabajadores subcontratados en general, protagonizando conflictos laborales que han llegado a puntos álgidos de confrontación. En el resto de los empleos informales es prácticamente marginal la participación en el sector minero. Se debe recordar además que los Subcontratados tienen una mayor presencia en la gran empresa. Esto abona la interpretación de que se trata de un tipo de empleo informal que adquiere importancia en un sector estratégico de la economía nacional.

Nótese que para la clasificación en sectores se ha tomado como referencia la Clasificación Internacional Industrial Uniforme CIIU.

Por su parte, en el caso de los Subordinados Independientes, adquieren relevancia los trabajadores que tienen hogares como empleadores. Estos datos concuerdan con la incidencia de esta categoría en las empresas del sector tradicional. Se trata de actividades poco especificadas, que corresponden a lo que tradicionalmente se ha entendido como sector informal.

**Gráfico 12** Trabajadores en empleos informales por sector productivo<sup>72</sup>



<sup>72</sup> Se han incluido solo los sectores con mayor peso, cubriendo entre un 96% y 100% de los trabajadores en cada categoría de empleo informal.

Los independientes encadenados, Asalariados Desprotegidos y Familiares Auxiliares se concentran en mayor medida en el sector del comercio y los servicios. Presentan además, comportamientos disímiles, siendo más relevante el trabajo en Industria para los primeros; la Industria y el sector primario para los segundos; y este último para los terceros.

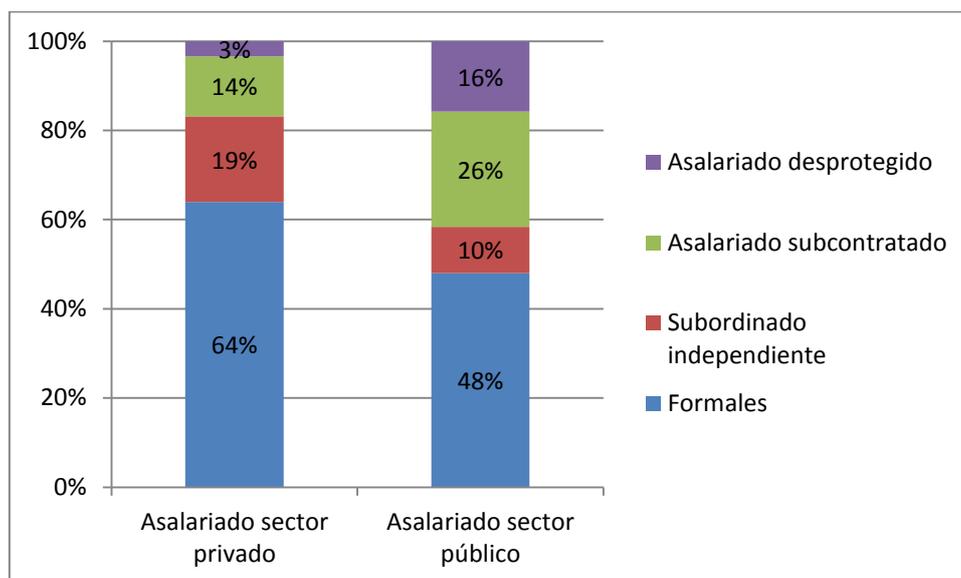
Los Cuentapropia y Empleadores, muestran además un porcentaje significativo de trabajadores en la Construcción con un 11% y 13% respectivamente.

Estos datos indican, en primer lugar, la relevancia del sector terciario en las distintas variantes de empleos informales. Lo que coincide con las tendencias ya apuntadas por los enfoques clásicos sobre la informalidad, aunque en un sentido completamente distinto, al tratarse de empleos que cubren diversos sectores de la economía, con niveles de productividad y calificaciones variables. En segundo lugar, muestran que las distintas categorías de empleo informal se insertan de manera heterogénea en los distintos sectores, en función de sus características productivas.

Mención especial merece la incidencia de la informalidad sobre los asalariados, dependiendo si estos se encuentran en el sector público o privado. Si bien no se trata de sectores económicos propiamente tal, constituyen una diferenciación significativa en términos productivos como históricos.

Como se puede ver en el siguiente gráfico, hay una mayor proporción de asalariados informales en el sector público (52%), que asalariados privados con empleos informales (36%). Esto se explica por la creciente aplicación de políticas de externalización de determinadas funciones en el aparato estatal, así como en las empresas estatales. Sobre esto se debe considerar la elevada proporción de asalariados del sector público que se clasifican como informales Subcontratados (26%). Además se ha de considerar el empeoramiento de la situación de los funcionarios públicos, muchas veces amparada por las estrategias de contratación estatal, que no garantizan la cobertura total de derechos laborales. Esto se refleja en el 16% de Asalariados desprotegidos en el sector público. Por su parte, en el sector privado priman los Subordinados independientes, con un 19%, contra el 10% del sector público. Se debe recordar que en esta categoría predominan los trabajadores sin contrato, en empresas del sector tradicional.

**Gráfico 13** Asalariados del sector público y privado según tipo de empleo informal



#### *Ocupaciones (CIUO88)*

Como se puede ver en el siguiente cuadro, algunas ocupaciones presentan una mayor incidencia de empleos informales. Como es de esperar considerando las condiciones productivas del sector agrícola, los Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros tienen una mayor proporción de trabajadores en empleos informales con un 71%. Le siguen de cerca (con sobre un 60% de trabajadores en empleos informales) los Trabajadores no calificados; Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios; y los Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados.

A pesar de tener cerca de un 25% de trabajadores en empleos informales, los Empleados de Oficina son menos informales en términos proporcionales que el resto de las ocupaciones. Incluso menos que los Miembros del poder ejecutivo y de los cuerpos legislativos y personal directivo de la administración pública y de empresa, que llegan a cerca de un 30%. Esta diferencia, que a simple vista puede parecer incoherente, se debe a que en estos últimos (Miembros del poder ejecutivo y de los cuerpos legislativos, etc.) existe una proporción considerable de Empleadores informales (14%).

**Cuadro 8** Porcentaje de trabajadores en empleos informales por categoría ocupacional<sup>73</sup>

CIUO 88 a un dígito	Porcentaje trabajadores en empleos informales
Miembros del poder ejecutivo y de los cuerpos legislativos y personal directivo de la administración pública y de empresa	30,8%
Profesionales científicos e intelectuales	36,9%
Técnicos y profesionales de nivel medio	37,3%
Empleados de oficina	25,6%
Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados	62,2%
Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros	71,3%
Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios	62,2%
Operadores de instalaciones y máquinas y montadores	47,8%
Trabajadores no calificados	63,5%
Otros no identificados	44,4%

Si bien en algunos casos se dan porcentajes similares, al desagregar los tipos de empleo informal en que se insertan los trabajadores de las distintas ocupaciones, se pueden ver diferencias significativas. En las cuatro categorías con una mayor proporción de empleos informales, los tipos de empleo informal más relevantes son los de Cuentapropia y Subordinado independiente. Para los agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros es más relevante el trabajo informal por Cuentapropia con un casi un 40%. Prima una informalidad tradicional, asociada a la producción independiente no profesional en los sectores primarios. Para los Trabajadores no calificados adquieren más peso los Dependientes periféricos, con casi un 30% de Subordinados independientes y un 16% de Subcontratados. Como antecedente, se debe considerar aquí que el 100% de los trabajadores clasificados de acuerdo a la CISE como Servicio doméstico (generalmente no calificados) corresponden a Subordinados Independientes.

<sup>73</sup> Para el detalle desagregado revisar Anexo metodológico.

En la categoría de Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados, adquieren relevancia los Cuentapropia y Subordinados independientes, con una proporción similar en torno a un 18%. Mientras los Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios, presentan una mayor proporción de Cuentapropia con un 24%, seguido por Asalariados independientes y Subcontratados con un 13% y 12% respectivamente.

Llama la atención la proporción de Profesionales científicos e intelectuales Subcontratados con un 14,6%, por cuanto se trata de un sector altamente calificado que entra en relaciones triangulares de trabajo. Mientras que para los Técnicos y Profesionales de nivel medio priman los Subordinados independientes, con sobre un 10%<sup>74</sup>.el 26% restante se distribuye en proporciones pequeñas entre el resto de tipos de empleo informal.

## **II. Empleos informales y precariedad**

Para el análisis de las relaciones entre precariedad e informalidad se ha utilizado la Nueva Encuesta Suplementaria de Ingresos (NESI), cuyo levantamiento se realiza sobre la muestra de la NENE en el trimestre Octubre-Diciembre<sup>75</sup>. Específicamente, se usó la variable de ingresos del trabajo agrupada en tramos de ingresos mínimos y la variable de ingresos totales del trabajo. Al tratarse de un análisis de los ingresos del trabajo, se debe tener precaución al comprar estos resultados con los análisis de ingresos totales de los hogares.

Antes de interpretar los resultados conviene destacar el panorama general de bajos salarios que existe en Chile. De acuerdo a Fundación Sol (en base a datos de la Encuesta Nacional de Condiciones de Empleo, Trabajo, Calidad de Vida y Salud -ENETS), un 90% de las personas que trabajan ganan menos de \$650.000 y un 76% gana \$350.000 o menos (Fundación Sol, 2011). La última versión de la ENCLA corrobora esta tendencia: aproximadamente un 45,7% de los trabajadores en empresas de 5 y más personas perciben hasta \$344.000 de remuneración bruta, mostrando como “los trabajadores de manera persistente están concentrados en los tramos medios-bajos de la escala de remuneraciones (...)” (Dirección del Trabajo, 2012: 385). Este homogéneo valle del nivel de ingreso para la mayoría de la población, cambia recién en torno al 5% más rico. Además de los bajos niveles de ingreso provenientes del trabajo, se

---

<sup>74</sup> Los porcentajes se calculan sobre el total de ocupados en cada categoría CIUO-88.

<sup>75</sup> Debido a que al momento del análisis no se encontraba disponible la base NESI 2011, el análisis se ha realizado con los datos de NESI 2010. En el Anexo Metodológico se muestra la distribución de los distintos tipos de empleo informal analizados en la matriz para el trimestre Octubre-Diciembre 2010 (Pág. 144).

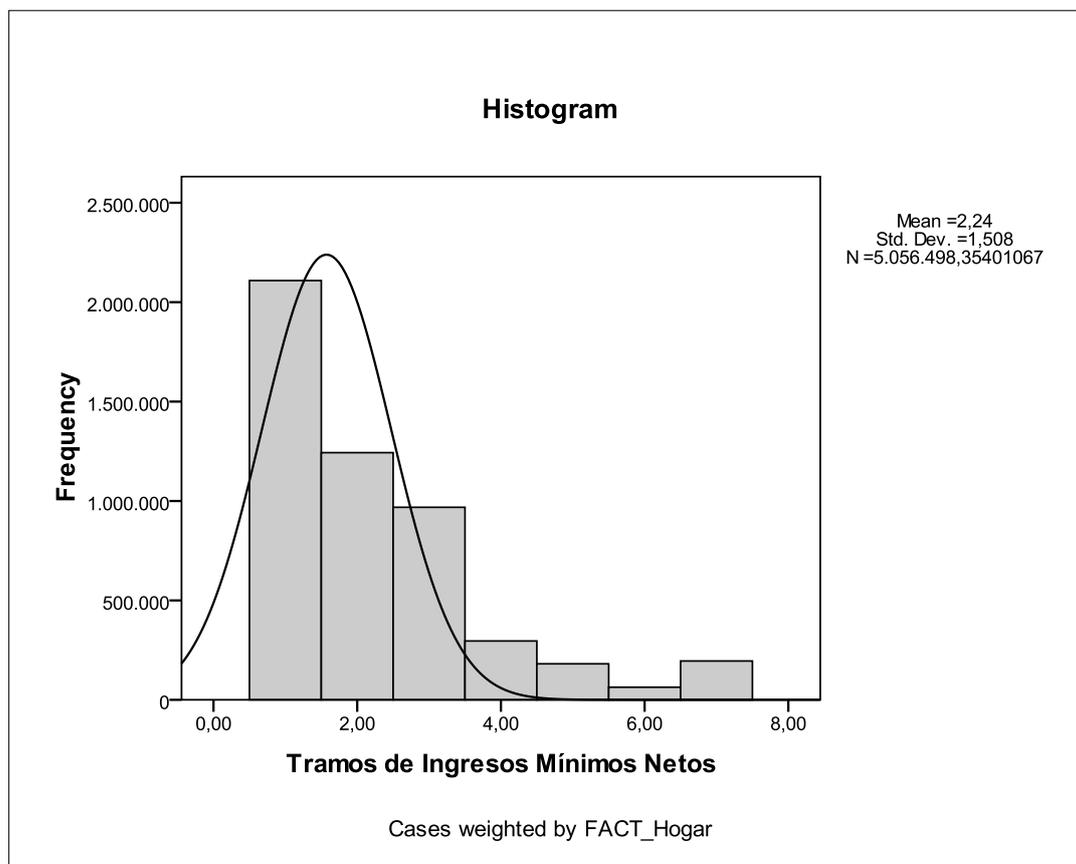
presenta un sostenido aumento de la desigualdad salarial, explicado sobre todo por el abultamiento de los ingresos de la minoría más acaudalada del país. Se trata de un proceso sostenido desde los 90, “Dentro de la evidencia estadística internacional, Chile es uno de los países cuyos datos muestran los mayores aumentos en la desigualdad salarial entre 1995/97 y 2004/05, a pesar de que el nivel de ingresos está en línea con otros países de América Latina” (Reinecke G y Valenzuela M, 2012).

La distribución de los ingresos del trabajo de los hogares en tramos de ingresos mínimos<sup>76</sup> da cuenta en efecto, una pronunciada asimetría en la distribución de las frecuencias de los hogares entre los distintos tramos de ingreso. El análisis muestra una curva asimétrica con un mayor agrupamiento de los casos a la izquierda, es decir, en los tramos de menores ingresos, con un valor de 1,510 en el indicador de asimetría (skewness). Además, el indicador de curtosis (kurtosis) equivalente a 2,028, acusa una alta concentración de hogares en torno a la media de ingresos, ubicada entre 1 y 2 salarios mínimos. El histograma de distribución de los ingresos del trabajo en base a la variable de tramos de ingresos mínimos presentado a continuación, resume el comportamiento de la variable de acuerdo a los indicadores comentados. De modo que no deben sorprender los elevados niveles de precariedad persistentes en todas las categorías de análisis (incluyendo los empleos formales) al considerar solamente los ingresos provenientes del trabajo.

---

<sup>76</sup> Clasificación por tramos que forma parte de las variables incluidas en la Nueva Encuesta Suplementaria de Ingresos del INE.

**Figura 1** Histograma de distribución de tramos de ingresos mínimos netos (TIM)<sup>77</sup>



Fuente: Elaboración propia en base a Nueva Encuesta Suplementaria de Ingresos (2010).

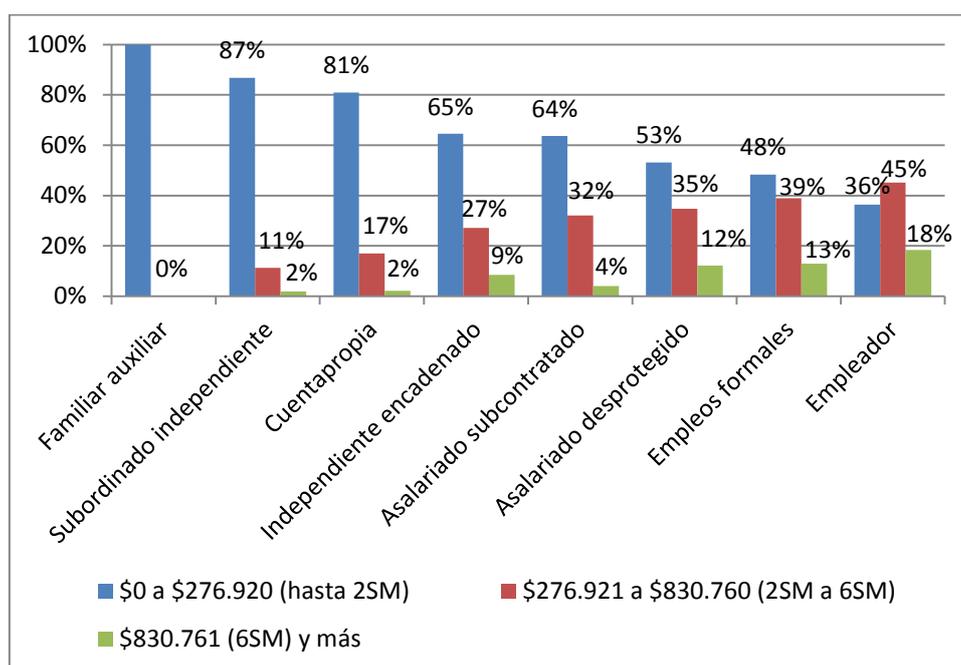
Si se analiza individualmente la distribución de los ingresos del trabajo de los trabajadores en las distintas categorías, se corrobora la primacía de los ingresos hasta dos salarios mínimos, que muestra el histograma. Como se puede ver en el gráfico a continuación, solo en el caso de los Empleadores del sector informal y los trabajadores formales más de la mitad de los ocupados tienen ingresos por sobre los dos salarios mínimos (Ver Gráfico 14). A pesar de esto, un 36% de los ocupados como Empleadores y un 48% de los trabajadores formales perciben ingresos por hasta dos salarios mínimos. Estos datos se obtuvieron calculando la distribución de las distintas categorías en tramos de ingresos mínimos, considerando al total de ocupados y su clasificación de acuerdo a la matriz de análisis.

En una situación diametralmente opuesta se encuentran los Familiares Auxiliares, cuyos ingresos se concentran en un 100% por debajo de los dos salarios mínimos. El Cuadro 8 es

<sup>77</sup> Ingresos en pesos corrientes para el año 2010. En el resto de los análisis que incluyen ingresos del trabajo la medición también se ha efectuado sobre precios corrientes para ese año.

indicativo, al mostrar para los Familiares Auxiliares un promedio de ingreso del trabajo cercano a los dos mil pesos, con una desviación estándar de poco más de veinte mil pesos. Mientras, el promedio de ingresos de los Empleadores es mayor que el resto (\$646.876), con una desviación estándar sobre el millón de pesos.

**Gráfico 14.** Distribución en tramos de ingreso mínimo provenientes del trabajo, por tipo de empleo



La distribución de ingresos en tramos de ingreso mínimo y los promedios de ingreso muestran con claridad que (como se ha planteado desde los 70) no todos los trabajadores en empleos informales obtienen menos ingresos que los trabajadores en empleos formales. Comparando los ingresos de los trabajadores a nivel individual, en categorías como los Asalariados Subcontratados, más de 50.000 trabajadores<sup>78</sup> perciben ingresos del trabajo entre 5 y 6 salarios mínimos; mientras en los empleos formales, aproximadamente 1.771.220 trabajadores perciben ingresos del trabajo de 2 salarios mínimos o menos. A nivel agregado, comparando la distribución de ingresos del trabajo en cada categoría, los Empleadores de empresas informales tienen mejores resultados que los trabajadores formales. En el resto de las categorías los ingresos del trabajo tienden a concentrarse en mayor medida en los tramos

<sup>78</sup>Equivalentes a un 6,5% de la categoría.

de menores ingresos. Solo los Asalariados Desprotegidos presentan una distribución prácticamente equivalente a la de los trabajadores en empleos formales. En las restantes categorías de empleo informal los trabajadores con 2 salarios mínimos o menos concentran más de la mitad de los trabajadores.

Los promedios de ingreso también dan cuenta de esto, siendo menores a los promedios de ingreso de los trabajadores formales en todas las categorías de empleo informal.

**Cuadro 9** Promedio de ingresos del trabajo por tipo de empleo informal

<b>Tipo de empleo</b>	<b>Ingreso promedio del trabajo</b>	<b>Desviación estándar</b>
<b>Empleos formales</b>	\$476.218	\$618.886
<b>Independiente encadenado</b>	\$305.336	\$424.162
<b>Cuentapropia</b>	\$205.223	\$441.185
<b>Empleador</b>	\$646.876	\$1.071.163
<b>Familiar auxiliar</b>	\$2.747	\$20.962
<b>Subordinado independiente</b>	\$170.588	\$220.492
<b>Asalariado subcontratado</b>	\$309.485	\$307.286
<b>Asalariado desprotegido</b>	\$432.760	\$488.012

Los trabajadores por Cuentapropia presentan un promedio de ingresos más bajo y una peor distribución de ingresos que los Independientes encadenados. Esto parece indicar que el encadenamiento productivo, a pesar de la pérdida de autonomía asociada, permite aumentar los ingresos de los trabajadores en actividades informales independientes.

Los Independientes Encadenados y Asalariados Subcontratados se distribuyen en proporciones similares en el tramo de hasta dos salarios mínimos y, aunque estos últimos están en mayor proporción en el tramo entre dos y seis salarios mínimos (27% contra un 32%), tienen un promedio de ingresos similar en torno a los trescientos mil pesos.

Con un promedio de ingreso menor al de los Empleadores (\$646.876), los Asalariados Desprotegidos (\$432.760) cuentan con una distribución de ingreso más favorable que el resto de los asalariados del sector informal. Incluso, un grupo de estos trabajadores (12%) percibe

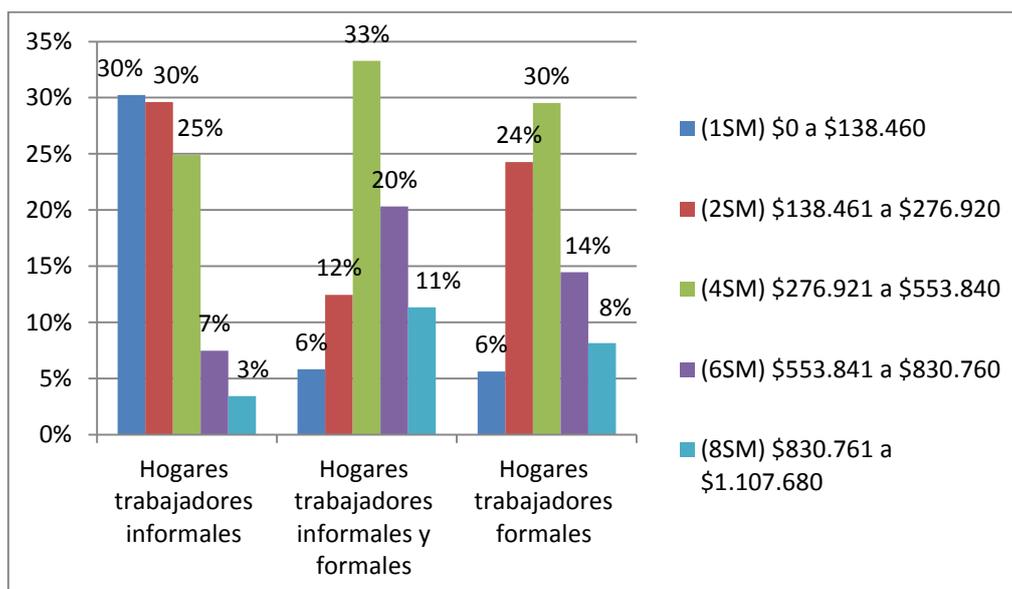
ingresos de \$830.761 o más. De ahí que la desviación estándar para este grupo llegue a \$488.012. No obstante, como se ha señalado, la precariedad considera la inserción del hogar tanto en el mercado del trabajo como en el intercambio general de bienes y servicios. Por ello se han de contrastar estos datos, medidos a nivel de cada trabajador, con la información obtenida al observar la inserción del hogar.

En primer lugar, se ha medido el ingreso del trabajo de todos los miembros del hogar, considerando el perfil de inserción de estos hogares en el mercado del trabajo. Para tales efectos se consideraron tres clasificaciones de hogares: aquellos que cuentan solo con trabajadores en el sector formal, aquellos con ocupados solo en el sector informal y aquellos cuyos miembros ocupados se sitúan en ambos sectores, de acuerdo a los criterios de clasificación de la matriz propuesta.

El análisis a nivel de la inserción de los hogares muestra como aquellos hogares en que todos los miembros trabajan en empleos informales se concentran en los tramos menores de ingreso. Un 60% de estos hogares llega a un ingreso total de hasta dos salarios mínimos (\$276.920). Un 25% de ellos se sitúa entre los dos y cuatro salarios mínimos, y un 8% entre 5 y 8 salarios mínimos. Esto indica que la inserción exclusiva de los miembros del hogar en empleos informales conlleva un mayor nivel de precariedad en la distribución de ingresos.

Paradójicamente, en cuanto a los ingresos laborales del hogar, los hogares que cuentan con miembros empleados tanto en el sector formal como en el sector informal tienen una distribución más favorable que los hogares cuya inserción se da exclusivamente en el sector formal, con un 33% entre tres y cuatro salarios mínimos (\$276.921 a \$553.840) y un 20% entre 5 y 6 salarios mínimos (\$553.841 a \$830.770). En el tramo entre tres y cuatro salarios mínimos, los hogares que tienen solo miembros en empleos formales tienden a coincidir con el grupo anterior con un 30%. Aunque solo un 14% está en el tramo entre 5 y 6 salarios mínimos y un 24% en el tramo de hasta dos salarios mínimos como se puede apreciar en el siguiente gráfico (Ver gráfico 15).

**Gráfico 15** Distribución de ingresos según tipo de inserción de hogares

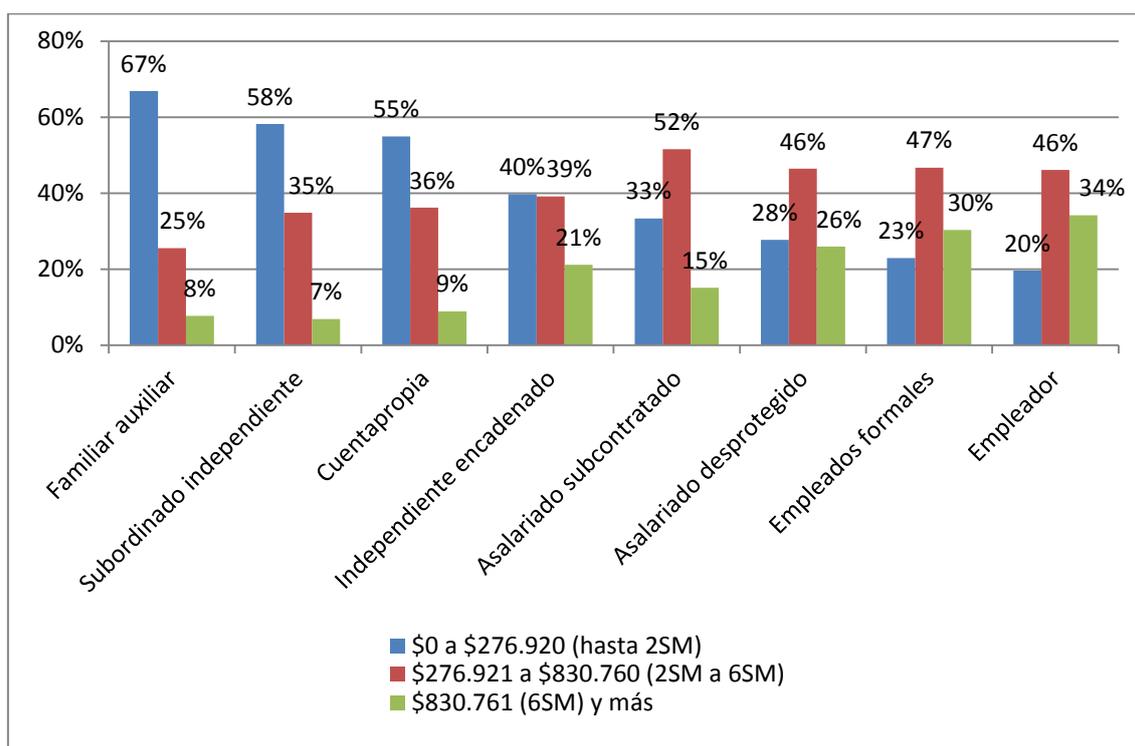


Para una comparación adecuada, estos datos se deben contrastar con la proporción de ocupados por hogar. Para los hogares en que todos los ocupados se insertan en empleos informales la proporción de ocupados sobre el total de miembros del hogar en edad de trabajar es de 0,63, mientras que para los hogares que tienen solo trabajadores formales es 0,60. En aquellos hogares en que los miembros ocupados se insertan en empleos informales y formales esta proporción es de 0,76. Esto podría explicar los mejores resultados de este último tipo de hogares en la distribución de ingresos. Posiblemente la inserción de algunos miembros del hogar en empleos informales aumente el total de ingresos, en la medida que se cuenta con una mayor proporción de ocupados.

La distribución de los ingresos laborales del hogar según el empleo del proveedor principal entrega mayores luces sobre esta conjetura, al desagregar los empleos informales en las distintas modalidades de empleo incluidas en la matriz. El procedimiento compara la suma de todos los ingresos laborales del hogar, y la clasificación del proveedor principal de acuerdo a su tipo de empleo.

Como se ha visto en el análisis a nivel de persona, los ocupados en empleos formales tienen, proporcionalmente, resultados más favorables que los trabajadores en empleos informales, con excepción de los empleadores de empresas informales.

**Gráfico 16** Distribución de los ingresos del hogar de acuerdo a empleo del proveedor principal



Al tomar los datos de ingreso considerando como unidad de observación a las personas en un caso y los hogares en el otro, se pueden realizar análisis distintos. Si se miran los datos a nivel de persona es posible comparar los resultados de los trabajadores en el mercado del trabajo, dependiendo de los tipos de empleo en que se insertan; mientras, desde el punto de vista de los hogares, es posible realizar un análisis sobre la precariedad de la inserción de los hogares. Desde esta perspectiva aquellos hogares en que el proveedor principal se inserta en empleos informales son comparativamente más precarios que aquellos hogares en que el proveedor principal se inserta en un empleo formal. Con excepción, como se ha mencionado, de los empleadores informales.

Que el proveedor principal de un hogar sea un empleado formal permite, en mayor medida, “escapar” de la precariedad. A pesar de ello, algo más de un 20% de los hogares con un proveedor principal inserto en un empleo informal, tienen ingresos del trabajo equivalentes o menores a los dos salarios mínimos. Por otro lado, los hogares más precarios serán aquellos con Familiares Auxiliares como proveedor principal. Estableciendo una gradiente de acuerdo al porcentaje de hogares precarios (hasta dos salarios mínimos), les siguen (de mayor a menor)

los Subordinados Independientes, Cuentapropia, Independientes Encadenados, Asalariados Subcontratados, Asalariados Desprotegidos, Empleados Formales y Empleadores.

A continuación se presenta un análisis detallado de los resultados para cada tipo de empleo.

Los hogares con proveedores principales en las categorías de Asalariados Desprotegidos y Empleadores, como se puede ver en el gráfico 16, presentan proporciones similares de hogares entre los 2 y 6 salarios mínimos (\$276.921 y \$830.760). Aunque los hogares con proveedores principales en la categoría de Asalariados Desprotegidos son más precarios al tener un 28% de hogares con hasta 2 salarios mínimos (\$276.920). Los hogares con proveedores principales ocupados como Empleadores informales presentan una posición más favorable con un 34% de hogares con 8 salarios mínimos o más (desde \$830.761) y apenas un 20% con hasta dos salarios mínimos.

Los hogares con Asalariados Subcontratados como jefes de hogar presentan una mayor proporción en el tramo intermedio entre \$276.921 y \$830.760, con un 52%. A un nivel mayor de desagregación de este tramo, el 35% está entre 2 y 4 salarios mínimos (\$276.921 a \$553.840), y solo un 17% sobre 4 salarios mínimos<sup>79</sup>. Prácticamente un tercio de este grupo está en el tramo entre \$0 y \$276.920 (Ver gráfico 13).

Los Independientes Encadenados tienen una concentración mayor de hogares en el tramo de mayor ingreso (21%), no obstante su participación en el tramo hasta dos salarios mínimos es mayor, con un 40% aproximadamente, tratándose de empleos más precarios. Además, es menor la proporción de hogares entre 2 y 6 salarios mínimos en comparación con los hogares con Asalariados Subcontratados como proveedor principal (aquí también tiene mayor peso el tramo entre 2 y 4 salarios mínimos con un 26%).

Las tres categorías restantes muestran mayores niveles de precariedad que las anteriores. Un 67% de los hogares con proveedores principales que trabajan como Familiares Auxiliares se ubica en el tramo de hasta 2 salarios mínimos (en un 31% el ingreso laboral total del hogar es de \$138.460 o menos. Tan solo un cuarto de estos hogares está en el tramo entre 2 y 4 salarios mínimos y apenas un 8% en el mayor tramo de ingreso. Se debe recordar aquí que se trata de una categoría en que el componente femenino es preponderante.

De los hogares cuyos proveedores principales se insertan como Subordinados independientes, un 58% está en el tramo de hasta dos salarios mínimos; un 35% en el tramo entre 2 y 6 salarios

---

<sup>79</sup> Los datos se han presentado con tramos agregados para una interpretación más simple de los resultados. Para ver el gráfico completo consultar el Anexo Metodológico.

mínimos (30% hasta \$276.920) y apenas un 7% en el tramo de mayores ingresos. Se trata, como se ha mencionado, de una categoría en que se encuentran trabajadores de menor calificación que se desempeñan en el sector tradicional de la economía. En el análisis de las variables comentadas anteriormente esta categoría muestra cierta similitud con lo que tradicionalmente se ha identificado como trabajador informal, por lo que resulta coherente que se encuentren mayores niveles de precariedad.

Un 55% de los hogares con proveedores principales como Cuentapropia se encuentran en el tramo de menor ingreso, 36% en el segundo tramo y un 8% en el tramo entre \$830.761 y más. De acuerdo a esto, los trabajadores Cuentapropia, identificados comúnmente con el sector informal presentan también un nivel considerable de precariedad.

Como se puede ver a partir del análisis de los datos, los trabajadores con empleos informales son efectivamente más precarios que aquellos trabajadores en empleos formales. Ya sea que se observe la distribución de ingresos a nivel individual o a nivel de los hogares (en función del empleo del proveedor principal). No obstante, se presentan situaciones heterogéneas entre categorías. No todos los trabajadores informales son precarios. Además, no todas las categorías de empleo informal implican niveles equivalentes de precariedad. Esto, más allá de los resultados particulares de cada trabajador, da cuenta de condiciones de precariedad disímiles dependiendo de las características de la inserción productiva de los distintos tipos de empleo informal.

## **Capítulo IV: Conclusiones, la relación entre precariedad e informalidad en el Chile actual.**

### **I. Empleo informal y precariedad: heterogeneidad y regularidades**

Como se ha visto, en el Chile actual prácticamente la mitad (51,5%) de los ocupados tienen un empleo informal. Esto equivale a más de tres millones de trabajadores. Desde una estrategia de análisis que contempla la otra cara del problema, la proporción de empleos que se corresponden vis a vis con el estatuto formal del trabajo (empleos protegidos)<sup>80</sup> se acerca a un 39% del total de ocupados a nivel nacional, de acuerdo a datos de Fundación Sol (Fundación Sol, 2011). Este gran volumen de empleos informales alberga heterogéneas condiciones de empleo. A tal punto que bien podría cuestionarse la conveniencia de hacer uso de un concepto tan amplio de informalidad.

Se debe insistir, sin embargo, en la utilidad de esta perspectiva. En primer lugar pues permite - en línea con la preocupación por la calidad del empleo planteada desde la OIT- mostrar el costo que se ha pagado por reducir el desempleo, generando puestos de trabajo en los que muchas veces ni siquiera se reconoce el estatus de trabajador de los ocupados; así como empleos con altos niveles de precariedad y baja cobertura de derechos laborales. Del otro lado, esta perspectiva analítica muestra también empleos informales con niveles de ingreso mayores a los de los empleos formales, como en el caso de los propietarios de empresas informales. O niveles de ingreso cercanos a los de los empleos formales, a pesar del desconocimiento de algunos derechos laborales. La categoría que representa esta faceta con mayor claridad es la de Asalariados Desprotegidos. Con altos niveles de calificación, se trata de trabajadores sin cobertura en derechos como cotizaciones previsionales o de salud. La privatización de los derechos sociales ha permitido que ciertos trabajadores cubran estas necesidades como cotizantes privados. Se insertan en empleos con baja cobertura de seguridad social y niveles de ingreso algo mayores que en el resto de los empleos informales, lo que les permite (en algunos casos) resolver aspectos como salud o previsión por fuera de la dinámica del mercado del trabajo.

En segundo lugar, porque a pesar de arrojar una cifra especialmente grande de empleos informales, en comparación con otras investigaciones sobre el tema, se mantiene en línea con

---

<sup>80</sup> Con contrato escrito, indefinido, liquidación de sueldo y cotizaciones para pensión, salud y seguro de desempleo.

las recomendaciones internacionales de la 17 CIET para la observación del empleo informal en todos los sectores de la economía. Entendiendo el empleo informal como toda forma de empleo que se aleje, en la legalidad o en la práctica, de las disposiciones formales. Además, allana el camino para introducir nuevas distinciones, al diferenciar entre diversas modalidades de empleo informal.

En tercer lugar, las críticas que se han realizado a la gran proporción de trabajadores que se clasifican en empleos informales desde esta definición pasan más por la factibilidad de elaborar políticas que por su adecuación conceptual o empírica. En palabras de Tokman “Desde mi perspectiva, la definición de la economía informal resuelve un problema operativo, brinda mayor coherencia al discurso institucional de la OIT y otorga un instrumento de organización significativo. Sin embargo, detrás del giro semántico se esconden problemas importantes que me llevan a apreciar con cierto recelo la nueva terminología (...) El riesgo central, específicamente en países como los de la región, con Estados crónicamente carentes de recursos, es que la responsabilidad de proveer de protección a los trabajadores recaerá sobre los gobiernos, que probablemente verán incrementarse las presiones que reciben en materia de estabilidad laboral, salud y pensiones. Esto, que hasta cierto punto puede ser absorbido en sociedades desarrolladas, como los países europeos, es política y financieramente insostenible en América Latina” (Tokman V, 2004).

Este tipo de preocupaciones surge de una orientación política particular que ha apuntado a resolver las contradicciones del sector informal (y en este caso de la economía informal) mediante ajustes en la medida de lo posible. Más allá de una crítica en términos políticos, conviene destacar que se trata de una oposición que incumbe a los formuladores de políticas, más que al afán por observar y comprender las dinámicas del trabajo. El nivel de precariedad exhibido por la mayoría de las categorías incluidas en el empleo informal advierte sobre la relevancia de observar las formas que reviste la informalidad en la actualidad. Seguir la dinámica de la informalidad aparece así como una tarea necesaria para resolver las actuales contradicciones del trabajo.

Conviene examinar además un cuarto motivo por el que esta perspectiva resulta útil para el análisis del empleo. El esquema propuesto permite, al igual que en el pasado, establecer relaciones significativas entre las características de los empleos informales y las condiciones materiales de quienes se ocupan en ellos. Volviendo a la distinción de Raczynski (1977), en esta matriz se conjugan las tres perspectivas que cruzan el paradigma clásico: la perspectiva

del aparato productivo, la perspectiva de los mercados laborales y la perspectiva de los diferenciales de ingreso y bienestar identificados en el sector informal (Ver capítulo I).

Aunque, a diferencia del paradigma clásico sobre la informalidad, estas relaciones no se establecen de manera dicotómica. El quiebre de la relación entre precariedad e informalidad desde el punto de vista teórico se reafirma aquí desde el punto de vista empírico. En otras palabras, se encuentran afinidades electivas entre los tipos de empleo informal y la precariedad (con la diversidad de situaciones que describe en relación a la distribución de bienes y servicios).

Como se ha visto, el rasgo característico de los trabajadores en empleos informales es su heterogeneidad, particularmente en cuanto a su inserción en el intercambio de bienes y servicios. Si bien, en general los niveles de ingreso en Chile son bajos para la mayoría de los trabajadores, algunos trabajadores informales presentan niveles de precarización particularmente altos. Del agregado de trabajadores con empleos informales, un 30% trabaja percibiendo salarios muy bajos, entre \$0 y \$276.920. A su vez, se identifican empleos informales que se empujan sobre la curva de ingresos, aunque constituyan un sector minoritario, con apenas un 7,9% de trabajadores informales con ingresos por sobre los 7 salarios mínimos (\$1.384.601).

Al considerar el nivel de ingresos de cada trabajador por separado, se manifiesta con fuerza esta heterogeneidad. Encontrando empleos informales tremendamente precarios como los Familiares Auxiliares, Subordinados independientes, Cuentapropia, etc. Al observar la inserción de los hogares en el intercambio de bienes y servicios en función de la inserción productiva del proveedor principal, los datos muestran que el tener un empleo formal implica una menor precariedad en relación a todas las categorías de empleo informal, con excepción de la de Empleador. Esto significa por un lado, que es tremendamente relevante el tipo de empleo de quien percibe los mayores ingresos en el hogar. Por otro, que existen estrategias de los hogares en cuanto a la participación de los miembros del hogar en el mercado del trabajo y en qué tipos de empleo han de insertarse. Desde esta perspectiva, los empleos formales efectivamente permiten sortear de mejor manera una inserción endeble en el intercambio de bienes y servicios.

Pero la utilidad del enfoque propuesto se juega en la posibilidad de ordenar la heterogeneidad propia de los empleos informales, y relacionar sus distintas características con la capacidad

que tienen los hogares de alcanzar una cierta posición en el intercambio de bienes y servicios. Encontramos aquí una primera distinción de importancia. Los Empleadores y Asalariados Desprotegidos presentan niveles de precariedad similares a la de los trabajadores en empleos formales. Con el control de cierto nivel de capital y la capacidad de contratar trabajadores, aun cuando sea en el sector de menor productividad, los Empleadores de empresas de menos de 5 trabajadores son los menos precarios entre los ocupados en empleos informales, superando incluso a los trabajadores formales. Los Asalariados Desprotegidos, entre los asalariados informales, cuentan con una distribución de ingreso similar a la de los empleos formales a nivel individual y en cuanto a la inserción del hogar. Se debe recordar aquí que se trata de trabajadores con mayores niveles de calificación. Esto explica en parte que en esta categoría se encuentre un grupo de trabajadores (12%) que percibe ingresos de \$830.761 o más.

A pesar de presentar condiciones muy similares de precariedad a las de los trabajadores formales, los Asalariados Desprotegidos no gozan de las mismas garantías que estos últimos. Si bien se trata de empleos menos precarios en comparación con el resto de los trabajadores en empleos informales, el páramo de la desprotección proyectado al largo plazo permite prever un empeoramiento de las condiciones materiales de vida de este tipo de trabajadores, en comparación con los asalariados formales. La inexistencia de un seguro de cesantía, por ejemplo, los deja al borde de un abismo, altamente condicionado por las vicisitudes de la economía. No obstante el reconocimiento de su condición de trabajadores dependientes, su relación con el capital es endeble, por lo que –como se ha mencionado- deben resolver sus problemas de salud y previsión por vías accesorias.

Los Asalariados Subcontratados son trabajadores menos precarios que los Subordinados Independientes, aunque están por debajo de los Asalariados desprotegidos en este aspecto. Su inserción en sectores de mayor productividad permite que a pesar de su relación endeble con el capital presenten menores niveles de precariedad. El principal costo asociado a este tipo de empleos es en particular su dificultad de organización colectiva, a pesar de existir algunos sectores que han actuado como punta de lanza en procesos de movilización. Fundamentalmente aquellos grupos ligados a los grandes capitales de la minería o la extracción de celulosa. Diametralmente distinta parece ser la situación de este tipo de empleos en los servicios y el comercio. Con todo, no se debe perder de vista que cerca de un tercio de los trabajadores en esta categoría tienen empleos radicalmente precarios, por debajo de los dos salarios mínimos.

Tradicionalmente asociados a la informalidad en su concepción tradicional, los empleos independientes muestran también en la actualidad mayores niveles de precariedad. En particular, los trabajadores en empleos clasificados como Cuentapropia no profesionales e Independientes Encadenados son en su mayoría trabajadores precarios. Comparten además, junto a los Familiares Auxiliares, condiciones adversas de trabajo. Situados en el sector tradicional, con altos niveles de subempleo, baja calificación y una mayor exposición a los vaivenes de la economía, estos trabajadores –a pesar de algunas excepciones- se ocupan en condiciones de alta inestabilidad. Su integración endeble en la distribución de bienes y servicios, contradice las expectativas que ha despertado recientemente el emprendimiento individual como vía de escape a las contradicciones del mundo del trabajo. Lejos de aparecer como una plataforma ascendente, los datos muestran que el emprendimiento individual trae consigo menores oportunidades.

En la arena de los emprendedores, los Independientes Encadenados son quienes presentan condiciones menos desfavorables. No obstante un 40% de los hogares con proveedor principal en esta categoría percibe ingresos de hasta 2 salarios mínimos, un 21% logra sobrepasar los 8 salarios mínimos. A pesar de su fuerte grado de dependencia respecto al capital, al entrar en formas de encadenamiento productivo logran salvar de mejor manera la amenaza de la precariedad, en comparación con los Cuentapropia (no encadenados). Este es un aspecto sustantivo, pues el comportamiento de los trabajadores asalariados en sus distintas variantes muestra a su vez, cómo nexos de menor densidad en la dependencia respecto al capital comportan mayores niveles de precariedad. En el caso de los Subordinados Independientes esto es evidente.

El desconocimiento de su dependencia económica, a pesar de entrar en relaciones de subordinación, los deja en una peor posición respecto de las otras formas de empleo asalariado. A tal punto que presentan mayores niveles de precariedad que los trabajadores Cuentapropia no profesionales. Recordando una vez más las cifras, un 58% de los hogares (cuyo proveedor principal se clasifica en esta categoría) tienen ingresos por debajo de los dos salarios mínimos<sup>81</sup>. Se trata además del grupo al que pertenece una mayor cantidad de trabajadores, en comparación a las categorías restantes de empleo informal analizadas hasta aquí.

---

<sup>81</sup>Es útil recordar aquí que prácticamente el 100% de los trabajadores clasificados como servicio doméstico se encuentran en esta categoría.

Estos trabajadores tienden a concentrarse en la pequeña y micro empresa, sectores en los que (como se vio en el capítulo anterior) la organización sindical prácticamente no existe. A diferencia de los Asalariados desprotegidos que, insertos en la gran empresa, se encuentran con condiciones más favorables desde el punto de vista de su capacidad de organización colectiva<sup>82</sup>.

De acuerdo a datos de la Fundación Sol (2011), gran parte de los trabajadores que pierden sus empleos protegidos pasan a engrosar las filas de los Subordinados Independientes. Para un cuadro completo del contexto en que se produce este fenómeno, se debe considerar además el elevado nivel de rotación laboral existente en Chile. De acuerdo a datos de la versión más reciente de la ENCLA, “uno de cada cinco contratos indefinidos, existentes en el país en el universo de empresas bajo estudio, tiene una antigüedad menor a un año, y un 44,6%, una antigüedad menor a tres años (...)” (Dirección del trabajo, 2012:384). Además, existen investigaciones que muestran una gran tasa de rotación al interior de las categorías de empleo informal. Siguiendo a Allende, en un estudio sobre dinamismo de la informalidad en base a datos de la encuesta Panel-CASEN “los trabajadores informales presentan un alto dinamismo, se mueven constantemente de un tipo de informalidad hacia otros o hacia la formalidad” (Allende D, 2010:51). Como ha mostrado la investigación citada, los tránsitos entre categorías de empleo informal son más frecuentes, a menos que haya un cambio significativo en la rama de actividad en que se desempeña el trabajador en cuestión. Los cambios en calificación o tamaño de empresa no son suficientes para asegurar el salto a la formalidad (Allende D, 2010).

Esto se puede apreciar claramente en el Gráfico 4 sobre la fluctuación entre categorías de empleo informal a lo largo del año. Como se ve en el gráfico, a medida que crecen los Subordinados Independientes disminuyen los Cuentapropia informales y Subcontratados, y viceversa; lo que podría indicar el tránsito de trabajadores entre categorías, considerando que la proporción de trabajadores en empleos informales muestra alzas leves en el corto plazo (del orden de dos puntos porcentuales).

El peso e incremento de los Subordinados Independientes es indicativo de un fenómeno progresivo en las relaciones capital-trabajo del Chile actual. La sujeción indirecta al capital entrega mayores garantías a los empleadores desde el punto de vista de sus obligaciones con los trabajadores, al no reconocer directamente una relación de dependencia económica. La precariedad de estos trabajadores acusa su condición de trabajadores de bajo costo. Rasgo

---

<sup>82</sup> Más favorables en términos relativos en relación a las empresas de otros tamaños, pues en la gran empresa (como se mencionó) solo un 48,3% de los establecimientos cuenta con al menos un sindicato, de acuerdo a datos de ENCLA 2011.

tremendamente relevante considerando el aumento del empleo en las cifras oficiales. No se debe perder de vista que este grupo se incrementa en términos absolutos y relativos en el periodo que es posible observar a partir de los datos de la Nueva Encuesta Nacional de Empleo.

A la luz de estos antecedentes se debe reconsiderar una de las reflexiones recientes de la OIT sobre el estado del empleo en el mundo “El crecimiento inclusivo y rico en empleo nunca ha sido resultado natural del crecimiento económico, no hay una relación constante o invariable entre los dos” (OIT, 2012). Y en efecto, los niveles de crecimiento que exhibe el capitalismo chileno están lejos de significar un crecimiento inclusivo y rico en empleo. Como se ha visto, más bien propician el enquistamiento de empleos informales que con un carácter completamente nuevo pululan por los bordes de la precariedad. Si bien en algunos casos los trabajadores informales pueden acceder a mejores resultados, estos son, en general, fuente de empleos de baja calidad y bajos ingresos. Independientemente del sector de la economía en que se encuentren, los Asalariados Independientes son, en este sentido, la nueva cara visible de la informalidad en Chile. Ya no bajo el sino de los empleos de subsistencia y profundamente incorporados en los flujos de la economía nacional, estos trabajadores apenas reconocidos como tales alimentan el crecimiento económico de los “modernos” servicios y el comercio.

Si en este contexto de heterogeneidad se compara, por ejemplo, las características de los Asalariados Desprotegidos con las de los Subordinados Independientes (tanto en las relaciones capital-trabajo que las definen, como en cuanto a su precariedad), se presentan varios cuestionamientos a la utilidad del concepto de empleo informal. Incluyendo situaciones tan dispares se corre el riesgo de volver al problema de definición anunciado al principio de esta investigación, aunque esta vez no existe la posibilidad de escapar mediante la analogía de la jirafa. Pareciera que la definición por oposición al modelo clásico de empleo heredado de la sociedad industrial comienza a llegar a su límite.

La cantidad de distinciones que se pueden realizar en los intersticios del empleo informal hacen que este concepto sea más útil como punto de partida que como punto de llegada. En un contexto de desestructuración de la anterior estructura ocupacional se han abierto categorías que cumplen con las características de ser auto-contenidas conceptual y

empíricamente, no obstante su único elemento en común es, nuevamente, una definición negativa<sup>83</sup>.

Con todo, no se debe descuidar la relevancia de identificar formas de empleo distintas a lo que se ha definido como empleo decente. Este concepto logra designar formas de empleo creadas al alero de los procesos de descentramiento del trabajo. A pesar de su variedad, en todos los casos los empleos informales están lejos de la seguridad garantizada por el reconocimiento del estatus de trabajador o de los derechos aparejados a ese estatus.

Además, esta definición sirve como punto de partida para identificar posiciones en la estructura ocupacional, pues se ha desarrollado considerando distintas configuraciones que adquieren las relaciones entre capital y trabajo. Las dificultades en la distinción de estas relaciones no se alejan demasiado de los problemas que han debido enfrentar quienes han propuesto nuevos esquemas de clasificación para la estructura de clases.

Autores como Wright o Goldthorpe toman la estructura ocupacional como base de sus mediciones empíricas. En estos casos las posiciones contradictorias de clase o las nuevas clases, como la clase de servicios de Goldthorpe, se definen de acuerdo a las relaciones de autoridad, propiedad o posesión sobre ciertos medios de producción, etc. En nuestro caso, al considerar las formas de inserción endeble, encadenamiento productivo y quiebre en las relaciones de dependencia y subordinación, se han identificado categorías que pueden (de un modo similar) situarse en un lugar específico de la estructura ocupacional, mediante distinciones que permiten establecer diferencias relacionales entre estas posiciones.

Así por ejemplo, las contradicciones presentes en la relación entre capital y trabajo de que son expresivas categorías como los Subordinados Independientes representan en última instancia contradicciones en el seno de las relaciones sociales de producción vigentes. Siguiendo a Wright (1982), existen tres procesos centrales en las relaciones capital-trabajo:

- Control sobre la fuerza de trabajo
  
- Control sobre los medios físicos de producción
  
- Control sobre las inversiones y colocación de recursos

Para Wright, estos niveles en que es posible observar las relaciones capital-trabajo son parte integrante de las relaciones sociales de producción y por lo tanto, corresponden a procesos en

---

<sup>83</sup> En el sentido de designar algo por oposición a otro concepto.

que es posible observar relaciones propias de la lucha de clases. En efecto, cuando estos procesos no coinciden directamente, se está ante posiciones contradictorias de clase. Desde esta perspectiva es posible analizar las relaciones de dislocación entre capital y trabajo como un fenómeno propio de emergencia de posiciones contradictorias<sup>84</sup>.

Los Subordinados Independientes, al insertarse productivamente como trabajadores independientes sin control sobre el proceso de trabajo, constituyen una categoría similar a la de los *trabajadores semiautónomos*, no obstante, no tienen control mínimo ni sobre la inversión de recursos, ni sobre los medios físicos de producción. Como se adelantó en el capítulo II, se produce en este caso un tránsito inverso, en que los trabajadores asalariados (proletarios) pierden su dependencia económica manteniendo su nulo control sobre los medios físicos de producción y la inversión de recursos.

Desde esta perspectiva se trata de una posición contradictoria tremendamente débil desde el punto de vista de las relaciones sociales de producción, lo que explicaría su elevado nivel de precariedad. Dado el contexto de desestructuración clasista que caracteriza la sociedad chilena actual, sería aventurado plantear aquí la existencia de una especie de clase o fracción de clase. No obstante, es posible apuntar que se trata de una posición específica en las relaciones sociales de producción, caracterizada por su inserción endeble en el intercambio de bienes y servicios. Aún más, se trata de una posición propia de los procesos de transformación en una economía dependiente que exhibe un proceso de modernización capitalista al margen de sectores organizados, aspecto que la distingue de las posiciones descritas por Wright en el marco de las sociedades del capitalismo avanzado.

Para otras categorías también es posible identificar una posición contradictoria en las relaciones sociales de producción. Como referencia, para los Empleadores informales, es adecuada la descripción de Wright sobre los *pequeños empleadores* que constituyen una posición contradictoria entre la burguesía y pequeña burguesía. Con un control mínimo sobre la propiedad legal en cuanto a su estatus como empleador de otros trabajadores, además de un mínimo de autoridad sobre la fuerza de trabajo de otros. Por su parte, los Independientes Encadenados presentan condiciones similares a los *trabajadores semiautónomos* al tener un control mínimo sobre la inversión de recursos y los medios físicos de producción, aunque a diferencia de estos no son empleados por un salario.

---

<sup>84</sup> Se debe tener presente, sin embargo, que en esta investigación no se pretende articular una propuesta de clasificación o medición de la estructura de clase. Simplemente, se intenta relevar que para las características de las categorías incluidas en el análisis del empleo informal existen determinantes relacionadas con su posición en las relaciones sociales de producción.

Más allá de revisar en detalle la correspondencia de la matriz con el esquema propuesto por Wright (1982), cabe destacar que debido a que las categorías definidas consideraron entre otros aspectos la dislocación en las relaciones de subordinación y dependencia, resulta posible identificarlas con posiciones en las relaciones sociales de producción. Por tanto, los trabajadores que en ellas se ubican, a pesar de compartir la condición de estar ocupados en un empleo informal, presentan una heterogeneidad considerable tanto desde el punto de vista de sus condiciones materiales de existencia y niveles de precariedad; como desde la perspectiva de sus intereses inmediatos en la esfera económica.

En este sentido la informalidad, a pesar de todas las transformaciones experimentadas, mantiene una conexión relevante con aspectos estructurales del trabajo. Ya sea que se haga referencia a los niveles de precariedad o a la posición del trabajador en la estructura ocupacional, los distintos tipos de empleo informal representan algo más que el éxito o desventura personal de algunos trabajadores.

## **II. Subempleo y nivel general de salarios**

Desde la gestación del Plan Laboral, la posterior consolidación del modelo de crecimiento económico durante la transición y la reorganización de la estructura ocupacional luego de la crisis asiática, el “círculo virtuoso” del modelo chileno ha consistido en un crecimiento sostenido del capital y el empleo, sin contrapartida en el nivel general de salarios (a pesar del incremento en la capacidad de consumo). Más allá de las promesas del programa de gobierno de la Concertación de Partidos por la Democracia (gestado a fines de los 80) respecto a la recuperación de los salarios, el nivel de ingresos no ha experimentado un alza sustantiva. “En particular se habló de la recuperación de los niveles salariales perdidos. En la década de los 90, efectivamente, el índice real de salarios mejoró. Pero siguió por debajo de los niveles existentes durante a Unidad Popular, a pesar de los incrementos registrados en la productividad” (Fazio y Parada, 2010)<sup>85</sup>. Por este motivo la reducción de la pobreza se explica más por el efecto de las transferencias que por el aumento de los ingresos del trabajo. De acuerdo a datos de Reinecke y Valenzuela (2012) entre 1990 y 2006 los ingresos monetarios

---

<sup>85</sup>Reinecke y Valenzuela corroboran este análisis. “Un análisis de mediano plazo indica que desde 1990, en promedio, la productividad laboral ha aumentado levemente más rápidamente que los salarios” (Reinecke y Valenzuela, 2012:112)

del decil más pobre aumentaron 58%, mientras los ingresos del trabajo aumentaron solo un 29%.

A primera vista, esta forma de crecimiento económico, con expansión del PIB y estancamiento de los salarios, se asimila al patrón de desarrollo descrito en la teoría de crecimiento de las economías dualistas propuesta por Arthur Lewis (1954). Dicha teoría permitió modelar la expansión de aquellas economías del tercer mundo en que existía una elevada proporción de la población en un sector de subsistencia, al alero de la cual se expande un sector capitalista avanzado. Con una oferta ilimitada de mano de obra para ser absorbida por el sector moderno, el nivel general de salarios se mantiene constante (con un costo marginal de la mano de obra cercano a 0) a pesar del incremento del capital, mientras la proporción de mano de obra ocupada se incrementa a un ritmo creciente.

La oferta ilimitada de mano de obra desde el sector informal o tradicional de la economía es, de acuerdo a este modelo, la causa del incremento del producto interno bruto. Desde otra perspectiva, la contribución del sector informal a la reducción del desempleo se ha apuntado como uno de sus efectos beneficiosos, a pesar de los bajos ingresos y condiciones de precariedad que se encuentran en él. Este es uno de los aspectos en los que hace énfasis la corriente que destaca la potencialidad del sector informal para el desarrollo, como se puede ver en *De la informalidad a la modernidad* (Tokman V, 2001).

De acuerdo al modelo de Arthur Lewis, crece el producto mientras los excedentes generados pasan directamente a la acumulación de bienes de capital y no se traducen en un incremento de los salarios. “El precio de la mano de obra en tales economías, es un salario a nivel de subsistencia. La oferta de mano de obra es, por consiguiente, ilimitada, mientras la oferta de mano de obra a ese precio exceda a la demanda. En esta situación, pueden crearse nuevas industrias o expandirse ilimitadamente las antiguas (...) la escasez de mano de obra no pone límites a la creación de nuevas formas de empleo” (Arthur Lewis, 1954: 3).

El modelo resultó útil para describir el comportamiento de las economías latinoamericanas en el periodo de auge del paradigma clásico de la informalidad, conforme avanzaba el proceso de migración campo ciudad. Recientemente se ha utilizado la teoría de Arthur Lewis para describir el funcionamiento de la economía China, que habría alcanzado el *Punto de Inflexión de Lewis*, en el cual llega a su fin la oferta ilimitada de mano de obra, presionando por el aumento de los salarios, el consumo y la inflación. Al llegar a ese punto, se puede mantener el precio de los salarios a un nivel cercano al de subsistencia mediante tres mecanismos: el uso

de tecnología para reducir la utilización de mano de obra en el proceso productivo; la migración de trabajadores desde países que mantienen aún un exceso de mano de obra en el sector tradicional; o la exportación de capitales hacia otras economías en que persista el exceso de mano de obra.

Junto a la creciente inversión de capitales en el exterior (a niveles inéditos en la historia), la demanda de una legislación que facilite la inmigración de trabajadores no calificados como solución posible para paliar los efectos de la “escases de mano de obra”, empujada por sectores empresariales en el rubro de la construcción y la producción agrícola (en particular de la SNA), trae a la mano este esquema de absorción de la fuerza de trabajo. No obstante, pareciera ser más bien el interés particular de ciertos sectores que operan en condiciones de baja inversión productiva y un uso intensivo del factor trabajo. Esto, pues si bien es cierto, en Chile prácticamente no existe el factor que podría poner en jaque la aplicación del modelo a la realidad, a saber, activos procesos de negociación colectiva<sup>86</sup>. Tampoco se presentan los supuestos que lo sostienen, ni el de una economía dual, con una segmentación marcada entre un amplio sector informal y un reducido sector moderno; ni el de una oferta ilimitada de mano de obra, más bien al contrario, la proporción de ocupados se acerca a un nivel de pleno empleo<sup>87</sup>.

Cabe preguntarse entonces ¿cómo a pesar del crecimiento económico y bajo desempleo, se mantiene por los suelos el nivel general de salarios?

Uno de los factores explicativos está en el carácter de los empleos creados, que generan un “pleno empleo” poco eficiente tanto a nivel macro como a nivel de los hogares. Como ha apuntado la Fundación Sol, cerca de un 55% de los trabajadores a tiempo parcial se encuentran subempleados, de acuerdo a la definición señalada en el capítulo III<sup>88</sup> (Durán G, 2013). Los trabajadores subempleados, a pesar de estar ocupados, mantienen una soterrada oferta de mano de obra, al estar disponibles para ocuparse por más horas.

---

<sup>86</sup> Es decir, actores organizados que no permitan el libre juego de los factores económicos incluidos en el modelo.

<sup>87</sup> Con todo, se debe considerar que en el periodo reciente el empleo no ha crecido al mismo ritmo que el crecimiento del PIB. “Las nuevas series de empleo entregadas en 2006 por el INE indican que por cada punto de crecimiento en el producto el empleo crece solo en 0,67 punto porcentual, tasa inferior a la mostrada por la serie anterior, que entregaba como promedio para el lapso 1960-2004 una relación de 0,75. La desaceleración incide directamente en el ritmo de disminución de las personas sin trabajo” (Fazio y Parada, 2010:113).

<sup>88</sup> Se debe recordar aquí que el subempleo ha sido definido por la OIT como un indicador de la eficiencia en el funcionamiento del mercado del trabajo de los países.

Además, el bajo nivel de los salarios presiona a su vez por un aumento de los miembros del hogar dispuestos a incorporarse al mercado del trabajo, abultando la oferta de mano de obra. Efecto potenciado por la creciente incorporación de la mujer al mercado del trabajo, a pesar de mantener aún tasas de participación más bajas que en el resto de América Latina. Un estudio reciente del Banco Central analiza los flujos del “stock” de trabajadores entre el empleo, desempleo e inactividad entre 1993 y 2009, encontrando evidencia sobre diferencias significativas en el tránsito recorrido por hombres y mujeres. Para los hombres el tránsito habitual ocurre desde y hacia el desempleo o empleo, mientras para las mujeres se da más frecuentemente desde y hacia la inactividad o actividad (García y Naudón, 2012). La inserción laboral de la mujer se concentra en empleos más informales y precarios que aquellos ocupados por hombres. Como se mencionó en el capítulo anterior existe una mayor proporción de mujeres en empleos informales en relación al total de mujeres ocupadas que de hombres en empleos informales en relación al total de ocupados hombres. El 68% de las mujeres en empleos informales engrosa las categorías más precarias del empleo informal: Familiares Auxiliares y Subordinadas independientes.

Al analizar desde una perspectiva estructural el intercambio de mano de obra entre sectores, uno de los puntos ciegos del modelo de Arthur Lewis consiste en ignorar los efectos de los cambios socio-demográficos en la oferta de mano de obra, así como, del cambio en la división social del trabajo al interior de los hogares; en particular, de la pérdida de peso del modelo del jefe de hogar proveedor (Crompton R, 2002). Se debe considerar en este sentido que los menores niveles de precariedad asociados a los hogares con ocupados en empleos informales y formales, reflejan una estrategia por aumentar el ingreso del hogar en detrimento de los ingresos y estabilidad de aquellos miembros del hogar que se insertan en empleos informales. La necesidad de este complemento de ingresos acaba aumentando la cantidad de personas dispuestas a ocuparse en un empleo parcial de baja remuneración, y por ende presiona a la baja el nivel de ingresos. El aspecto central sobre este punto es que la contratación de trabajadores en jornadas parciales permite mantener los niveles de productividad con niveles de ingreso bajos, en comparación con el costo de un trabajador permanente a jornada completa.

Como se vio, al considerar los trabajadores dependientes el subempleo es particularmente relevante en la categoría de Subordinados Independientes, que presentan una proporción de subempleados similar a los de los Cuentapropia e Independientes Encadenados. En esta categoría persisten, junto a mayores niveles de precariedad (58% bajo los dos salarios mínimos) los niveles más bajos de control de los trabajadores sobre el proceso de trabajo. Por

otra parte, y como se mencionó en el segundo capítulo, tras los niveles de subempleo de los trabajadores Cuentapropia e Independientes Encadenados se ocultan los procesos de emprendimiento forzoso que atraviesan la ideología del emprendimiento.

El aspecto fundamental del subempleo en este caso, es que fomenta la mantención de los bajos salarios para el conjunto de la fuerza de trabajo. De esta forma, y considerando la baja calidad de los empleos informales, se hace evidente que el costo de los indicadores cercanos al pleno empleo está del lado del trabajo. Mientras el capital puede mantener un nivel de producción elevado sin requerir de empleados a tiempo completo, de alta calificación y salarios. Esto con excepción de ciertos sectores de la economía en que la flexibilidad en el uso de la fuerza de trabajo se refleja más bien en mecanismos como el subcontrato o el suministro de personas a empresas<sup>89</sup>.

Como se mencionó en el primer capítulo, el descentramiento del trabajo asociado a la derrota del proyecto impulsado desde las capas medias y sectores obreros a través del Estado de compromiso, gatilló entre otras transformaciones la pérdida de peso del trabajo. Esto, junto al retroceso de las leyes de organización colectiva acaba entregando la gestión del trabajo a la iniciativa empresarial. Los niveles de subempleo exhibidos son expresión directa de la pérdida de peso del trabajo, que pasa a considerarse como una variable adicional en los cálculos de equilibrio macroeconómico. De todas formas, a pesar del lugar a que se ha relegado al trabajo, este continúa siendo un aspecto fundamental en la constitución de la sociedad y ha de ser, en consecuencia, una preocupación central para la consecución del bienestar material y subjetivo de la población. “(...) Las razones que justificarían una respuesta positiva y radical a la tesis de pérdida de centralidad del trabajo deben ser matizadas en cuanto a la vigencia del trabajo remunerado como articulador de la vida cotidiana, indicador de las diferentes formas de estratificación social y referente de incipientes y nuevas identidades” (Cárdenas, Link y Stillerman, 2012:24).

En este sentido, más allá de hacer énfasis en lo que cambió respecto al pasado, las actuales condiciones de empleo han de observarse en miras a la constitución de nuevos actores sociales. Sobre todo en el sector de los servicios, en que proliferan relaciones laborales de nuevo tipo.

---

<sup>89</sup>Por sobre todo en los sectores de mayor productividad asociados a la minería y la extracción de celulosa. Se debe recordar que el nivel de subempleo de los trabajadores subcontratados equivale al de los trabajadores en empleos formales.

Con esto no se apela a una disposición optimista o profética hacia las identidades emergentes de los cambios recientes en el trabajo<sup>90</sup>, sino más bien a la necesidad de observar y estudiar estos fenómenos. En términos de Lechner “Los cambios crean nuevas oportunidades: se abre una perspectiva global de la realidad, diferencias legítimas logran expresarse, el pensamiento escapa a la ortodoxia y surgen nuevas redes de interacción social. Todo ello es cierto, pero no seamos ciegos. Se abren caminos nuevos pero también abismos ignotos. Y no podemos festejar unos sin considerar los otros” (Lechner N, 2006: 518).

La matriz de análisis utilizada en esta investigación, así como el subempleo puede medirse, solo desde la institucionalización de la nueva ENE hace un par de años. Debido a esto se carece de datos para observar el comportamiento del subempleo en un periodo clave de la historia reciente como fue la crisis asiática. Es de esperar que en el futuro, al contar con una serie más completa de información, sea posible observar la evolución de los actuales patrones de empleo. Debido a lo reciente de la información disponible, queda pendiente el análisis del comportamiento de estas categorías en el mediano y largo plazo. De igual forma las series sucesivas de la nueva ESI podrían entregar información respecto al comportamiento de la precariedad en los hogares. Y como los vaivenes de la economía afectan positiva o negativamente a las distintas categorías.

Considerando la complejidad de la labor de identificar las variantes del empleo informal y sus relaciones con la precariedad en esta investigación no se ha utilizado una de las herramientas más destacables de la nueva Encuesta Nacional de Empleo. Su semi-panel que cubre tres trimestres para una muestra más pequeña de hogares. En el futuro, el uso de esta información permitiría indagar sobre los flujos entre categorías, así como el tránsito entre los empleos informales y formales en el corto plazo.

Además sería deseable contar con información respecto a los aspectos subjetivos derivados de los cambios en el empleo. De forma que se pueda integrar en una panorámica coherente los tres procesos más significativos en las transformaciones recientes de la sociedad chilena: Los cambios en el empleo, la masificación del consumo y la expansión de la matrícula en educación superior. Observando las consecuencias de estos procesos en el ámbito normativo, así como en sus alcances materiales, se puede hilvanar buena parte de la historia inmediata.

---

<sup>90</sup> Disposición demasiado recurrente entre los sociólogos.

La Ley 20.255<sup>91</sup> estableció recientemente la obligatoriedad en cotizaciones para pensiones y accidentes del trabajo para todos los trabajadores a honorarios a contar de 2015. Desde 2018 será además obligatoria la cotización para salud. De acuerdo a la ley, se consideran trabajadores a honorarios aquellos que realizan actividades independientes, que perciban rentas por boletas de prestación de servicios a terceros, participación en rentas de sociedades profesionales (Es decir, trabajadores independientes incluyendo a Cuentapropias e Independientes encadenados) y aquellos que perciben rentas por boletas a honorarios (Subordinados Independientes). Esta ley acarrea consecuencias relevantes para el análisis de los empleos informales en sus dimensiones materiales y normativas.

Desde el punto de vista material, análisis futuros debiesen permitir observar el impacto de la legislación sobre los trabajadores a honorarios. En especial se deben considerar las consecuencias sobre las remuneraciones considerando que para estos trabajadores se establece un descuento adicional (13% en el caso de las cotizaciones previsionales) sobre el pago de impuestos por concepto de la emisión de boletas (actualmente de un 10%). Este descuento adicional, si bien es cierto permite acceder a derechos hasta ahora no cubiertos, posiblemente incrementará la precariedad de estos trabajadores en el corto plazo. Por ejemplo, si el trabajador no logra cubrir el porcentaje obligatorio a cotizar mediante el pago de cuotas, el SII descontará automáticamente el diferencial del 10% retenido, lo que acaba reduciendo el total de ingreso disponible con que hasta el día de hoy se insertan estos trabajadores en el intercambio de bienes y servicios. La reducción del ingreso disponible podría tener un efecto considerable sobre los trabajadores a que se aplica la legislación, considerando que se trata en todos los casos de categorías de empleo informal en posiciones más precarias que los trabajadores asalariados en empleos formales e informales.

Sin embargo, existe un monto mínimo de renta para establecer la obligatoriedad de las cotizaciones (fijado para cada año). En caso de estar por debajo de este límite los trabajadores no tendrán la obligación de cotizar. Desde esta perspectiva (y considerando que el límite vigente para 2012-2013 es de \$193.000), la reducción en los ingresos disponibles para el consumo inmediato posiblemente afecte en mayor medida a los trabajadores a honorarios no precarios. El impacto que esto tendrá finalmente en las condiciones materiales de vida de este grupo de trabajadores deberá determinarse una vez que la ley entre en vigencia. Para ello, el comportamiento de los Subordinados Independientes será especialmente relevante.

---

<sup>91</sup> Publicada en el Diario Oficial el 17 de marzo de 2008.

Se debe ponderar en estudios sucesivos si una de las consecuencias de la puesta en marcha de la legislación es el aumento de los salarios. El incremento en el precio de la fuerza de trabajo contratada en régimen de honorarios es un escenario posible, considerando que los intereses de los trabajadores debiesen conducir a un alza de salarios que permita absorber estos costos adicionales. En caso contrario, el costo de la ampliación de derechos recae sobre el trabajo y no sobre el capital.

Existen algunos indicios de que el segundo escenario es más probable. Una de las características que permite explicar la proliferación de trabajadores Subordinados independientes es, como se ha señalado, su bajo costo para las empresas. En la fijación de los salarios de estos trabajadores influye la inexistencia de obligaciones económicas para sostener derechos laborales. Sin embargo, un 55,3% de los Subordinados independientes perciben ingresos del trabajo iguales o por debajo de los \$138.460. Para estos trabajadores no existe obligatoriedad en las cotizaciones, lo que relativiza los estímulos al incremento en el costo de la fuerza de trabajo y el alza de los salarios como consecuencia de la legislación.

Los derechos a que se podrán acoger los trabajadores a honorarios que coticen incluyen: Pre y post natal, asignación familiar, posibilidad de afiliarse a una caja de compensación, prestaciones médicas, subsidio por incapacidad laboral, pensión de invalidez y sobrevivencia, entre otros.

Sin embargo, como se ha visto, persiste una cantidad considerable de trabajadores que no logra las rentas mínimas para acceder a estos derechos<sup>92</sup>. Se presenta en este punto una contradicción desde el punto de vista normativo, generando trabajadores de primera y segunda categoría. Como plantea Supiot (1999), la ampliación del derecho laboral a categorías emergentes constituye uno de los aspectos más controversiales de los problemas que se presentan actualmente al derecho del trabajo. La ampliación de la legislación laboral no puede borrar de un plumazo las diferencias de las distintas categorías de empleo desde el punto de vista de sus relaciones con el capital. El problema en este caso, se proyecta al aplicar un criterio propio de los trabajadores asalariados a trabajadores sin relaciones equivalentes de dependencia económica. Como consecuencia, en lugar de equiparar derechos, se fragmentan derechos. Con todo, tampoco es una salida deseable el mantener la actual situación de desconocimiento de derechos laborales para los trabajadores a honorarios.

---

<sup>92</sup> Para las otras categorías se repite el problema de bajos ingresos. Un 43,8% de los Subordinados independientes y un 54,5% de los Cuentapropia tienen un sueldo igual o inferior a los \$138.460.

En última instancia, el problema que se tiene en frente trae a la mano las contradicciones propias de la proliferación de los empleos informales. Es de esperar que en el futuro el análisis de estos empleos y su relación con el capital, permita observar en detalle las implicancias de estas medidas, apuntalando las consecuencias de la *nueva informalidad* para la integración de los trabajadores en términos materiales y normativos.

## Bibliografía

-Acuña E y Pérez E (2005) *“Trayectorias Laborales: el tránsito entre el empleo asalariado y el empleo independiente”*, Departamento de Estudios, Dirección del Trabajo, Santiago.

-Aguilar O (2004) *“Globalización, modelo de desarrollo y trabajo en Chile”*, en Revista Némesis Nº 4, “Posibilidades de desarrollo en Chile”, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chile, Departamento de Sociología, Santiago.

-Allende D (2010) *“La dinámica de la informalidad en los trabajadores chilenos durante los años 1996-2006”* Tesis para optar al título profesional de sociólogo, Profesor Guía: Omar Aguilar, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile, Santiago.

-Antunes R (2000) *“La centralidad del trabajo hoy”*, Papeles de Población, No. 25, Universidad Autónoma del Estado de México.

-Arthur Lewis W (1954) *“Economic development with unlimited supplies of labour”*, The Manchester School of Economics and Social Studies, vol. XXII, Nº2, Manchester.

-Baño y Faletto (1992) *“Estructura social y Estilo de Desarrollo”*, Serie de cuadernos de trabajo número 2, Editorial Tierra Mía, Santiago.

- Beccaria, L., Groisman, F. y Monsalvo, P. (2006), *“Segmentación del mercado de trabajo y pobreza en Argentina”*, Salta, Ponencia presentada a la XLI. Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política.

-Beck U (2006) *“La sociedad del riesgo global”*, Siglo XXI, Madrid.

-Bell D (1976) *“El advenimiento de la sociedad post-industrial, un intento de prognosis social”*, Alianza Editorial, Madrid.

-Bernabè S (2002) *“Informal Employment in Countries in Transition: A conceptual framework”*, Centre for Analysis of Social Exclusion April 2002 London School of Economics.

-Bieling H-J (2009) *“Private before State? On the Development of Political Ideal Models of the Role of the State”*, WSI-Mitteilungen 5/2009

-Carbonetto y Kritz (1991) *“De la noción de subempleo por bajos ingresos a la heterogeneidad de la estructura ocupacional”* en en Tokman V (Comp.) *El sector informal en América Latina, dos décadas de análisis*, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México D.F.

-Cárdenas (2005) *“El sujeto y el proceso de transformación en las condiciones de trabajo en Chile: Elementos teóricos y empíricos para la discusión”*, Organización Internacional del Trabajo, Oficina subregional para el Cono Sur de América Latina, Santiago.

-Cárdenas, Link y Stillerman (Eds.) (2012) *“¿Qué significa el trabajo hoy? Cambios y continuidades en una sociedad global”*, Catalonia, Santiago.

-Casas (1999) en Supiot A. (Coord.) (1999), *“Trabajo y empleo, transformaciones del trabajo y el futuro del derecho del trabajo en Europa”*, Ed. Tirant Lo Blanch, Valencia.

- Castells M, Portes A y Benton L (eds.) (1989) *"The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries"*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Castro E (1999) *"El derecho laboral en Chile: situación actual y propuesta de reforma"* en Escobar (ed.) *"Trabajadores y Empleo en el Chile de los Noventa"*, LOM Ediciones, Santiago
- Crompton R (2002) *"Employment, flexible working and the family"*, British Journal of Sociology Vol. No. 53 Issue No. 4, London School of Economics and Political Science.
- Díaz E y Mella P (2007) *"Inequidades y Brechas de género en el Empleo, Análisis de los resultados de la Encuesta Nacional (Quinta Versión)"*, Departamento de Estudios, Dirección del Trabajo, Santiago.
- Di Filippo A y Franco R (2000) *"Integración regional, desarrollo y equidad"*, CEPAL, Siglo XXI Editores, México.
- Dirección del Trabajo (2012) *"ENCLA 2011, Resultados de la Sexta Encuesta Laboral"*, División de Estudios Dirección del Trabajo, Santiago.
- Dos Santos T (1972) *"Socialismo o Fascismo. El nuevo carácter de la dependencia y el dilema latinoamericano"*, Colección Estados Unidos y América Latina, Ediciones Periferia, Buenos Aires.
- Durán G, Kremerman M y Páez A (2011) *"Minuta de Empleo Diciembre-Febrero"*, Unidad de Estadísticas del Trabajo, Fundación Sol, Santiago.
- Durán G (2013) *"El subempleo, la cara oculta tras el supuesto pleno empleo"*, columna de opinión, La Tercera, 23 de Junio de 2013, Santiago.
- Echeverría et. al. (2001) *"El otro trabajo, el suministro de personas en las empresas"*, Cuaderno de Investigación N°7, Departamento de Estudios, Dirección del Trabajo, Santiago.
- Echeverría M y López D (2004) *"Flexibilidad laboral en Chile, las empresas y las personas"*, Departamento de Estudios, Dirección del Trabajo, Santiago.
- Falletto E (2009a) *"Política social, desarrollo y democracia en América Latina: las funciones del Estado (1993)"* en Garretón (Comp.) *Dimensiones sociales, políticas y culturales del desarrollo*, CLACSO, Buenos Aires.
- \_\_\_\_\_ (2009b) *"Formación histórica de la estratificación social en América Latina (1993)"* en Garretón (Comp.) *Dimensiones sociales, políticas y culturales del desarrollo*, CLACSO, Buenos Aires.
- Fazio y Parada (2010) *"Veinte años de política económica de la Concertación"*, LOM Ediciones, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chile, Santiago.
- Filgueira, (2007) *"Actualidad de las viejas temáticas: clase, estratificación y movilidad social en América Latina"*. En: Franco, R León, A y Atria, R *"Estratificación y movilidad social en América Latina"*, LOM ediciones, Santiago.

-Fontaine A (1987) Versión revisada de la presentación hecha en el Aula Magna de la Universidad Católica de Chile el martes 17 de noviembre de 1987, con motivo del lanzamiento, en Chile, de *El Otro Sendero* (Editorial Sudamericana, 1987)

-Freije S (2001) *“El empleo informal en América Latina y el Caribe: causas, consecuencias y recomendaciones de política”* Serie Documentos de Trabajo Mercado Laboral, BID.

- Fundación Sol (2011), *“¿Ingreso ético o salario ético?”*, 12 de Octubre, Santiago.

\_\_\_\_\_ *“Minuta de Empleo Diciembre-Febrero”*, Unidad de Estadísticas del Trabajo, Fundación Sol, Santiago.

\_\_\_\_\_ *“Precariedad laboral y el modelo productivo en Chile”*, Área Tendencias del Trabajo, Serie Ideas para el buen vivir, Santiago.

-Gálvez, T(2000) *“Medición de la calidad y precariedad del empleo”*, MECOVI, Taller 6, CEPAL, Buenos Aires.

\_\_\_\_\_ (2001) *“Para reclasificar el empleo: lo clásico y lo nuevo”*, Cuaderno de Investigación N°14, Centro de Estudios Dirección del Trabajo, Santiago.

\_\_\_\_\_ (2003) *“Las nuevas modalidades de Empleo”*, Galvez Consultora CEPAL – BID, MECOVI, Taller 12, Medición y caracterización del empleo en las encuestas de hogares, Buenos Aires.

-García y Naudón (2012) *“Dinámica laboral en Chile”*, Documentos de Trabajo del Banco Central de Chile, N°659, Santiago.

-Gasparini y Tornarolli (2009) *“Labor Informality in Latin America and the Caribbean: Patterns and Trends from Household Survey Microdata”*, Desarrollo y Sociedad, CEDLAS, Universidad de la Plata, Argentina.

-Gatica y Romaguera (2005) *“El mercado laboral en Chile: Nuevos temas y desafíos”*, Oficina Subregional para el Cono Sur de América Latina, ILO.

- Ghai D (2003) *“Decent Work: Concept and indicators”*, International Labour Review, Vol. 142, No. 2, ILO.

-Gorz A (1992) *“La declinante relevancia del trabajo y el auge de los valores post-económicos”*, El socialismo del futuro N°6, Madrid.

-Hart K (1973) *“Informal Income Opportunities and Urban Government in Ghana”*, en Journal of Modern African Studies, Vol. 11.

-Hobsbawm E (2010) *“La era del capital 1848-1875”*, Paidós, Buenos Aires.

-Hussmanns R (2004) *“Measuring the informal economy: From employment in the informal sector to informal employment”*, Working Paper No. 53, Policy Integration Department, Bureau of Statistics, ILO, Geneva.

-Henley, Reza y Caneiro (2007) *“On Defining and Measuring the Informal Sector: Evidence from Brazil”*, World Bank, Washington D.C.

-Henríquez y Riquelme (1998) *“El trabajo a domicilio, un tema antiguo y actual”*, Temas Laborales N°9, Dirección del Trabajo, Santiago.

\_\_\_\_\_ (2006) *“Lejos del trabajo decente, el empleo desprotegido en Chile”*, Departamento de Estudios, Dirección del Trabajo, Santiago.

-International Labour Office (2002) *“Decent Work and the Informal Economy”*, Report of the Director-General, International Labour Conference, 90<sup>th</sup> session, Report VI; International Labour Office, Geneva.

\_\_\_\_\_ (2003) *“Políticas de empleo en Chile y América Latina; Seminario en Homenaje a Víctor E. Tokman”*, Santiago.

\_\_\_\_\_ (2010) *“Panorama Laboral 2010, América Latina y el Caribe”*, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Lima.

\_\_\_\_\_ (2012) *“Análisis diagnóstico del empleo Una guía metodológica”*, Ginebra.

-INE (2010) *“Nueva Encuesta Nacional de Empleo, Manual Conceptual y Metodológico Diseño Muestral”*, Instituto Nacional de Estadísticas de Chile, Santiago.

\_\_\_\_\_ (2002) *“Método PRINCALS para la clasificación socioeconómica del Censo 2002”*, Instituto Nacional de Estadísticas de Chile, Santiago.

-Infante y Sunkel (2004) *“Chile: Trabajo decente y calidad de vida familiar, 1990-2000”*, Santiago, Oficina Internacional del Trabajo.

- Kessler G y Espinoza V (2003) *“Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Argentina: rupturas y algunas paradojas del caso de Buenos Aires”*, Serie Políticas Sociales, CEPAL, Santiago.

-Larraín F (2008) *“Cuatro millones de pobres en Chile: actualizando la línea de la pobreza”*, Estudios Públicos N°108, CEP.

-Lechner N (2006) *“Las sombras del mañana”* en *“Obras escogidas de Norbert Lechner”*, Tomo I, LOM, Santiago.

-Leiva S (2012) *“Trabajadores autónomos dependientes en Chile y Alemania”* en Cárdenas A, Link F, Stillerman J Eds. *“¿Qué significa el trabajo hoy? Cambios y continuidades en una sociedad global”*, Catalonia, Santiago.

-León y Martínez (1998) *“La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX”*, en *“Chile en los noventa”*, C. Toloza y E. Lahera (editores), Ed. Dolmen y Dirección de Estudios de la Presidencia de la República, Santiago.

-López D (2003) *“¿Derecho del Trabajo o derecho del empleo? La nueva función de la legislación laboral y la reducción de los derechos del trabajo”*, Revista Nueva Sociedad N 188 *“Mercado, Trabajo y Medio Ambiente”*

\_\_\_\_\_ (2002) *“Mitos alcances y perspectivas de la flexibilización laboral: un debate permanente”* Análisis Laboral n° 16, Fundación Friedrich Ebert Stiftung.

-Maloney W (1999) *“Does informality implies segmentation in urban labour markets? Evidence from sectorial transitions in Mexico”*, The World Bank Economic Review, Vol. 13, No. 2.

-Martinez J y Díaz A (1995) *“Chile: La gran transformación”*, Documentos de Trabajo N°148, Sur Centro de Estudios Sociales y Educación.

-Marzal A. (1997) *“Crisis del Estado de Bienestar y Derecho Social”*, ESADE- Facultad de Derecho, J.M. Bosch Editor, Barcelona.

-Mata Greenwood A y Hoffmann E (2002) *“Developing a conceptual framework for a typology of atypical forms of employment: Outline of a strategy”*, Invited paper prepared for the Joint UNECE-Eurostat-ILO Seminar on Measurement of the Quality of Employment, Geneva.

-Mizala y Romaguera (2001) *“La legislación laboral y el mercado del trabajo 1975-2000”* en Ffrench-Davis y Stallings *“Reformas, crecimiento y políticas sociales en Chile desde 1973”*, CEPAL-LOM, Santiago.

-Mora M (2002) *“Visión crítica del vínculo entre jefatura de hogar, estratificación social y análisis de clase”*, Revista de Ciencias Sociales, año/vol III, número 105, Universidad de Costa Rica.

-Neffa J (2001) *“Crisis y emergencia de nuevos modelos productivos”*, CLACSO, Buenos Aires.

-Num, Marín y Murmis (1969) *“Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal”*, Revista Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires.

-Num (2001) *“Marginalidad y exclusión social”*, Fondo de Cultura Económica, México D.F.

- Orellana, Víctor (2011) *“Nuevos Estudiantes y Tendencias Emergentes en la Educación Superior: Una Mirada al Chile del Mañana”* en Jimenez, Mónica y Lagos, Felipe *“Nueva Geografía de la Educación Superior y de los Estudiantes”*, Aequalis, Santiago.

- Peattie (1991) *“Un buen circulante y cómo creció: el sector informal”* en Tokman V (Comp.) *El sector informal en América Latina, dos décadas de análisis*, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México D.F.

-Pok C (1992) *“Precariedad laboral: Personificaciones sociales en la frontera de la estructura del empleo”* Documento presentado en el 1º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo *“Reestructuración económica y reforma laboral”*.

-Pok C y Lorenzetti A (2007) *“El abordaje conceptual-metodológico de la informalidad”*, Lavboratorio, N° 20.

-Palomino, H (2000) *“Trabajo y teoría social: conceptos clásicos y tendencias contemporáneas”*, Presentado en el seminario anual de discusión, Universidad de Bologna, sede Buenos Aires: El estado de las relaciones laborales en la Argentina, nueva realidad emergente en el contexto del MERCOSUR.

- Polivka A y Nardone T (1989) *"On the definition of contingent work"*, Monthly Labor Review, OIT.
- Portes, A. (1994) *"En torno a la informalidad: ensayo sobre teoría y medición de la economía regulada"*, Editorial Miguel Ángel Porrúa, México.
- Portes. A y Hoffman, K (2003) *"Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal"*, CEPAL, División de desarrollo social, Santiago de Chile.
- Portantiero J (1983) *"Los usos de Gramsci"*, Folios Ediciones, México.
- PREALC (1978) *"Sector Informal funcionamiento y políticas"*, OIT, Santiago.
- Quijano A (1970) *"Polo marginal y mano de obra marginal"*, MIMEO, CEPAL.
- Raczynski D (1985) "Migración y mercados del trabajo urbanos: El caso de Chile", en PREALC-OIT "Movilidad ocupacional y mercados del trabajo", Santiago.
- \_\_\_\_\_ (1977) *"El sector informal urbano: controversias e interrogantes"*, Estudios Cieplan Nº13, Cieplan, Santiago.
- Reinecke G y Valenzuela M (2012) *"Oportunidades perdidas: Negociación colectiva y distribución de ingresos en Chile"* en Cárdenas A, Link F, Stillerman J Eds. *¿Qué significa el trabajo hoy? Cambios y continuidades en una sociedad global*, Catalonia, Santiago.
- Retamoso A (2002) *"Ciclo de vida familiar, patrones reproductivos y el trabajo como activo: evolución y estrategias en Uruguay"*, Notas de Población Nº74, CEPAL.
- Rodgers G & Rodgers J (1989) *"Precarious Jobs in labour market regulations, the growth of atypical employment in western Europe"*, International Institute for Labour Studies, Free University of Brussels.
- Rojas y Aravena (1999) *"El mundo sindical y el trabajo asalariado en Chile"*, en Escobar (ed.) "Trabajadores y Empleo en el Chile de los Noventa", LOM Ediciones, Santiago
- Ruiz C y Toro E (2006) *"La opacidad social"* en Análisis del año 2005, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile, Santiago.
- Sanchez M y Labbé J (2004) *"El sector informal en Chile: una visión estadística"*, Boletín Científico Asociación Chilena de Seguridad, Santiago.
- Sehnbruch K (2012) "La calidad del empleo en Chile Teoría y Medición", en Cárdenas A, Link F, Stillerman J Eds. *¿Qué significa el trabajo hoy? Cambios y continuidades en una sociedad global*, Catalonia, Santiago.
- Solari, Franco y Jutkowitz (1976) *"Teoría, Acción Social y Desarrollo en América Latina"*, Siglo Veintiuno Editores, México.
- Supiot A. (1996) *"Perspectives on work"*, International Labour Review, Vol.135 N. 6
- Supiot A. (Coord.) (1999), *"Trabajo y empleo, transformaciones del trabajo y el futuro del derecho del trabajo en Europa"*, Ed. Tirant Lo Blanch, Valencia.

-Souza P y Tokman V (1978) *"El sector informal en América Latina"* International LabourReview, 114:3, pp. 355-65.

\_\_\_\_\_ (1991) *"El sector informal y la pobreza urbana en América Latina"* en Tokman V (Comp.) *El sector informal en América Latina, dos décadas de análisis*, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México D.F.

-Souza P (1991) *"Empleo y mano de obra excedente"* en Tokman V (Comp.) *El sector informal en América Latina, dos décadas de análisis*, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México D.F.

-Tokman V (Comp.) (1991) *"El sector informal en América Latina, dos décadas de análisis"*, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México D.F.

\_\_\_\_\_ (2001) *"De la informalidad a la modernidad"*, Organización Internacional del Trabajo, Santiago.

\_\_\_\_\_ (2004) *"Una voz en el camino Empleo y equidad en América latina 40 años de búsqueda"*, Fondo de Cultura Económica, Santiago.

\_\_\_\_\_ (2007) *"Informalidad, inseguridad y cohesión social en América Latina"*, División de Desarrollo Social, CEPAL, Santiago.

-Torrado S (1978) *"Clases sociales, familia y comportamiento demográfico Orientaciones metodológicas"*, en Demografía y Economía, vol. XII, núm. 3.

-Weller J (2001) *"Procesos de inclusión y exclusión laboral: la expansión del empleo en el sector terciario"*, CEPAL, División de Desarrollo Económico, Santiago.

-Wright E (1982) *"Class boundaries and contradictory class locations"* en Giddens y Held. (eds.): *Classes, power and conflict*, University of California Press, Berkeley.

\_\_\_\_\_ (1994) *"Clases"*, Siglo XXI, Madrid.

## Anexo Metodológico

### I. Características de las bases de datos utilizadas

#### *Nueva Encuesta Nacional de Empleo*

La Nueva Encuesta Nacional de Empleo es uno de los instrumentos más completos para el análisis del empleo en Chile. Cuenta con dos marcos muestrales, uno para el área urbana (Marco Muestral Maestro) y otro para el área rural (en base al Censo de 2002). El diseño muestral utilizado consiste en un muestreo bietápico estratificado. Además, la muestra es del tipo semipanel, rotando de manera parcial los hogares encuestados en cada trimestre. Cada hogar es visitado cada trimestre durante 18 meses, completando un total de 6 visitas por hogar.

El tamaño muestral es de aproximadamente 36.000 hogares de todo el territorio nacional.

De acuerdo al manual metodológico de esta encuesta, el rango de error relativo, con un 95% de confianza, llega al 10% a nivel regional y 3,3% a nivel nacional, considerando como referencia la tasa de desocupación promedio.

Además, la encuesta incorpora algunos cambios metodológicos relevantes para el presente estudio. Uno de los más gravitantes es la inclusión del criterio de una hora para definir a los ocupados. Este criterio permite abarcar toda actividad realizada para generar ingresos, por menor que sea el tiempo destinado a ella, abarcando varios tipos de empleos esporádicos que a menudo no son considerados como empleos por los propios informantes. En particular, para la medición de los empleos informales, esto es fundamental, sobre todo en aquellos ubicados en el sector informal en actividades de baja productividad y escasa cobertura legal.

Aunque no se considera dentro del análisis, la encuesta clasifica como ocupados no tradicionales a aquellos trabajadores que declaran inicialmente no estar trabajando y luego de mayor indagación son clasificados como ocupados. Este tipo de trabajadores corresponde a empleos esporádicos en actividades de supervivencia, no remuneradas, pagadas en especies, etc. Si bien no se distinguen como una categoría específica en el análisis, al incluirse dentro de los ocupados forman parte de la clasificación realizada a partir de la matriz de análisis expuesta en el capítulo II.

Se debe considerar además que para esta encuesta se han actualizado las clasificaciones para rama de actividad (CIU), grupo de ocupación (CIUO88) y nivel educacional (CINE 97).

#### *Nueva Encuesta Suplementaria de Ingresos*

Esta encuesta es un módulo de la NENE, que se levanta todos los años en el trimestre de Octubre-Diciembre, e indaga sobre los ingresos laborales de las personas y otros ingresos del hogar. Su objetivo específico es captar los ingresos laborales, por lo que no constituye un

indicador preciso del total de ingresos del hogar. En el caso de las transferencias, por ejemplo, se logran mejores estimaciones con la encuesta CASEN que con esta encuesta, pero se trata del instrumento más completo que existe actualmente para los ingresos del trabajo.

La muestra de esta encuesta, al levantarse como un módulo de la NENE, tiene las mismas características señaladas anteriormente. Una de las innovaciones relevantes respecto a versiones anteriores (ESI) es el ajuste de periodos de referencia, resguardando que el trabajo del que se declaran ingresos sea el mismo al que hace referencia el informante al declararse ocupado.

## II. Estimación de error asociado a la matriz

El programa estadístico utilizado para el análisis de datos (SPSS 17) realiza la estimación de errores asociados a los cálculos y cruces de variables, asumiendo que el muestreo utilizado es un muestreo aleatorio simple. Tanto en el caso de la NENE, como de la NESI, el muestreo utilizado es un muestreo bietápico por conglomerados y estratos. Por esto, para estimar el error asociado a los datos presentados en el tercer capítulo, se ha utilizado el procedimiento de muestras complejas del mismo programa.

Se generó un plan de análisis que describe las características del muestreo utilizado en estas encuestas, permitiendo estimar el error muestral de forma más precisa. Para ello se definen las regiones como estratos y cada manzana/sección<sup>93</sup> como un conglomerado. A continuación se detallan las estimaciones de error muestral para los datos expuestos.

Para la estimación de la proporción de trabajadores que componen cada categoría se ha utilizado el estimador de razón de muestras complejas. En el procedimiento se han convertido las categorías en variables dummy, para una correcta estimación de proporciones, en relación al total de ocupados. De acuerdo a esta estrategia, se presentan a continuación los estimadores para cada tipo de empleo informal.

Razones 1					
Numerador	Denominador	Estimación de la razón	Error típico	Intervalo de confianza al 95%	
				Inferior	Superior
Independientes encadenados informales (FILTER)	CSE binario	,034	,001	,031	,037

En el caso de los Independientes Encadenados, la estimación mediante este procedimiento es de un 3,4% del total de ocupados. Con un 95% de confianza se estima que el valor de esta proporción está entre un 3,1% y 3,7%. El error típico de 0,1%, por lo que el resultado obtenido sin el procedimiento de muestras complejas (3,5%) se ajusta a las estimaciones del modelo.

<sup>93</sup>Las secciones son el equivalente a las manzanas urbanas en los sectores rurales.

**Razones 1**

Numerador	Denominador	Estimación de la razón	Error típico	Intervalo de confianza al 95%	
				Inferior	Superior
Cuentapropias Prof (FILTER)	CSE binario	,133	,003	,127	,139

Para los Cuentapropia la estimación es de un 13,3%, con una variación algo mayor que en el caso anterior. Con un 95% de confianza se puede afirmar que la proporción de Cuentapropias sobre el total de ocupados se encuentra entre un 12,7% y 13,9%. El error típico es de 0,3%, coincidiendo también con la estimación expuesta en el capítulo 3, sin la corrección muestral (13,6%).

**Razones 1**

Numerador	Denominador	Estimación de la razón	Error típico	Intervalo de confianza al 95%	
				Inferior	Superior
Empleador (FILTER)	CSE binario	,026	,001	,024	,029

Para los empleadores informales, la estimación del procedimiento arroja un 2,6% sobre el total de ocupados, con un error estándar de 0,1%. Con un 95% de confianza se puede afirmar que la proporción de empleadores está entre un 2,4% y un 2,9%.

**Razones 1**

Numerador	Denominador	Estimación de la razón	Error típico	Intervalo de confianza al 95%	
				Inferior	Superior
Familiares auxiliares (FILTER)	CSE binario	,015	,001	,013	,017

En cuanto a los familiares auxiliares, la estimación sobre el total de ocupados se encuentra en un 1,5% con un 0,1% de error estándar. Con un 95% de confianza se estima que la proporción de esta categoría está entre un 1,3% y un 1,7%.

**Razones 1**

Numerador	Denominador	Estimación de la razón	Error típico	Intervalo de confianza al 95%	
				Inferior	Superior
Asalariados Independientes (FILTER)	CSE binario	,156	,003	,150	,162

Los asalariados independientes se estiman en un 15,6% del total de ocupados con un error estándar de 0,3%. En este caso se presenta una diferencia mayor con la estimación sin ajustar por el efecto de muestreo, calculada en un 16,2%. Sin embargo, esta diferencia se encuentra dentro del intervalo de confianza, que va entre un 15% y 16,2%. Como se puede ver esta es una de las categorías con mayor variabilidad. No obstante arrojar rangos aceptables para la interpretación de los datos.

**Razones 1**

Numerador	Denominador	Estimación de la razón	Error típico	Intervalo de confianza al 95%	
				Inferior	Superior
Subcontratados (FILTER)	CSE binario	,109	,002	,104	,114

Como se aprecia en la tabla, los Subcontratados se estiman en un 10,9%, con un error estándar del 0,2% y un intervalo de confianza que va entre un 10,4% y 11,4%. En este caso, el intervalo a un 95% de confianza es también más amplio que en el resto de categorías.

**Razones 1**

Numerador	Denominador	Estimación de la razón	Error típico	Intervalo de confianza al 95%	
				Inferior	Superior
Asalariados Desprotegidos (FILTER)	CSE binario	,037	,002	,033	,040

Finalmente, para los Asalariados Desprotegidos la estimación es de un 3,7% del total de ocupados, con un error estándar del 0,2% y una variación al 95% de confianza entre 3,3% y 4%.

En términos generales, los errores muestrales asociados a la estimación del peso de cada categoría de empleo informal sobre el total de ocupados son menores, respaldando el análisis realizado en el capítulo III.

Para el resto de los datos se ha mantenido el plan de análisis de muestras complejas que estima el error para un muestreo bietápico que toma las regiones como estratos y las manzanas/secciones como conglomerados, aunque esta vez se cambia el procedimiento para

evaluar las tablas de contingencia que dieron lugar al cruce de datos<sup>94</sup>. En todos los casos los resultados permiten analizar el comportamiento de los empleos informales en las distintas dimensiones analizadas. Presentando en general errores de poca significación. Las tablas correspondientes se incluyen a continuación.

### Empleos informales y tamaño de empresa

En base a esta tabla se construyó la estimación de las proporciones de trabajadores con distintos tipos de empleos informales en los sectores tradicional, intermedio y moderno. Aunque la interpretación consideró solo 3 categorías de empleo asalariado, se incluyen a continuación los estimadores para todas las categorías.

**Vinf \* B15\_1. En todo el país, ¿cuántas personas trabajan en esa empresa, negocio, institución que le paga o actividad por cuenta propia, incluyéndose usted?**

Vinf		B15_1. En todo el país, ¿cuántas personas trabajan en esa empresa, negocio, institución que le paga o actividad por cuenta propia, incluyéndose usted?						
		Menos de 5	De 5 a 10 personas	Entre 11 y 49	Entre 50 y 199	200 y más personas	Total	
missing	Estimación	10,1%	8,8%	19,7%	18,2%	43,1%	100,0%	
	Error típico	0,4%	0,3%	0,5%	0,5%	0,7%	0,0%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	9,4%	8,2%	18,8%	17,2%	41,8%	100,0%
		Superior	10,9%	9,5%	20,7%	19,2%	44,4%	100,0%
Independiente encadenado	Estimación	97,2%	1,0%	1,0%		0,8%	100,0%	
	Error típico	0,6%	0,3%	0,4%		0,3%	0,0%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	95,8%	0,6%	0,5%		0,3%	100,0%
		Superior	98,1%	1,8%	2,2%		1,7%	100,0%
Cuentapropia	Estimación	100,0%					100,0%	
	Error típico	0,0%					0,0%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	100,0%					100,0%
		Superior	100,0%					100,0%
Empleador	Estimación	100,0%					100,0%	
	Error típico	0,0%					0,0%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	100,0%					100,0%
		Superior	100,0%					100,0%
Familiar auxiliar	Estimación	90,3%	7,7%	1,9%	0,1%		100,0%	

<sup>94</sup> Anteriormente se utilizó un estimador de razón

	Error típico		2,6%	2,5%	0,8%	0,1%		0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	83,9%	4,0%	0,8%	0,0%		100,0%
		Superior	94,4%	14,3%	4,2%	0,6%		100,0%
Subordinado independiente	Estimación		35,6%	16,4%	20,2%	8,9%	18,8%	100,0%
	Error típico		1,0%	0,8%	0,9%	0,6%	0,9%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	33,6%	14,9%	18,5%	7,9%	17,2%	100,0%
		Superior	37,6%	18,1%	22,0%	10,1%	20,6%	100,0%
Asalariado subcontratado	Estimación		1,6%	3,7%	19,5%	21,8%	53,4%	100,0%
	Error típico		0,3%	0,4%	0,9%	0,9%	1,2%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	1,1%	2,9%	17,8%	20,0%	51,1%	100,0%
		Superior	2,1%	4,7%	21,4%	23,7%	55,8%	100,0%
Asalariado desprotegido	Estimación		7,2%	7,3%	15,9%	12,7%	56,9%	100,0%
	Error típico		0,9%	0,9%	1,4%	1,3%	2,2%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	5,6%	5,8%	13,3%	10,3%	52,5%	100,0%
		Superior	9,3%	9,1%	18,9%	15,5%	61,2%	100,0%
Total	Estimación		32,3%	7,4%	15,3%	13,1%	32,0%	100,0%
	Error típico		0,5%	0,2%	0,3%	0,3%	0,5%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	31,4%	6,9%	14,6%	12,5%	31,1%	100,0%
		Superior	33,1%	7,9%	15,9%	13,7%	32,9%	100,0%

Empleo informal y subempleo

Vinf \* Subempleo (FILTER)

Vinf		Subempleo (FILTER)			
		NotSelected	Selected	Total	
missing	Estimación	97,7%	2,3%	100,0%	
	Error típico	0,2%	0,2%	0,0%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	97,3%	2,0%	100,0%
		Superior	98,0%	2,7%	100,0%
Independiente encadenado	Estimación	79,2%	20,8%	100,0%	
	Error típico	1,6%	1,6%	0,0%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	75,9%	17,9%	100,0%
		Superior	82,1%	24,1%	100,0%
Cuentapropia	Estimación	72,6%	27,4%	100,0%	
	Error típico	0,9%	0,9%	0,0%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	70,7%	25,6%	100,0%
		Superior	74,4%	29,3%	100,0%
Empleador	Estimación	92,2%	7,8%	100,0%	
	Error típico	1,3%	1,3%	0,0%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	89,3%	5,6%	100,0%
		Superior	94,4%	10,7%	100,0%
Familiar auxiliar	Estimación	89,7%	10,3%	100,0%	
	Error típico	1,6%	1,6%	0,0%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	86,1%	7,6%	100,0%
		Superior	92,4%	13,9%	100,0%
Subordinado independiente	Estimación	84,5%	15,5%	100,0%	
	Error típico	0,6%	0,6%	0,0%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	83,2%	14,3%	100,0%
		Superior	85,7%	16,8%	100,0%
Asalariado subcontratado	Estimación	97,8%	2,2%	100,0%	
	Error típico	0,3%	0,3%	0,0%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	97,1%	1,6%	100,0%
		Superior	98,4%	2,9%	100,0%
Asalariado desprotegido	Estimación	98,1%	1,9%	100,0%	
	Error típico	0,4%	0,4%	0,0%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	97,0%	1,2%	100,0%
		Superior	98,8%	3,0%	100,0%
Total	Estimación	91,2%	8,8%	100,0%	
	Error típico	0,2%	0,2%	0,0%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	90,7%	8,4%	100,0%
		Superior	91,6%	9,3%	100,0%

*Inserción de la mujer en empleos informales*

Vinf * Sexo					
Vinf		Sexo			
		Hombre	Mujer	Total	
Independiente encadenado	Estimación		56,5%	43,5%	100,0%
	Error típico		1,8%	1,8%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	52,8%	40,0%	100,0%
		Superior	60,0%	47,2%	100,0%
Cuentapropia	Estimación		57,2%	42,8%	100,0%
	Error típico		1,0%	1,0%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	55,2%	40,8%	100,0%
		Superior	59,2%	44,8%	100,0%
Empleador	Estimación		73,6%	26,4%	100,0%
	Error típico		2,0%	2,0%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	69,4%	22,6%	100,0%
		Superior	77,4%	30,6%	100,0%
Familiar auxiliar	Estimación		33,2%	66,8%	100,0%
	Error típico		3,5%	3,5%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	26,8%	59,7%	100,0%
		Superior	40,3%	73,2%	100,0%
Subordinado independiente	Estimación		50,9%	49,1%	100,0%
	Error típico		0,9%	0,9%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	49,2%	47,3%	100,0%
		Superior	52,7%	50,8%	100,0%
Asalariado subcontratado	Estimación		65,8%	34,2%	100,0%
	Error típico		1,0%	1,0%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	63,8%	32,3%	100,0%
		Superior	67,7%	36,2%	100,0%
Asalariado desprotegido	Estimación		63,3%	36,7%	100,0%
	Error típico		1,6%	1,6%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	60,0%	33,6%	100,0%
		Superior	66,4%	40,0%	100,0%
missing	Estimación		47,6%	52,4%	100,0%
	Error típico		0,2%	0,2%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	47,1%	51,9%	100,0%
		Superior	48,1%	52,9%	100,0%
Total	Estimación		49,8%	50,2%	100,0%
	Error típico		0,2%	0,2%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	49,5%	49,8%	100,0%
		Superior	50,2%	50,5%	100,0%

*Empleo informal y calificación*

Para estas variables se observa una mayor amplitud de los intervalos de confianza al 95%, manteniendo un bajo error estándar.

Vinf		Vinf * Educación						
		Educación						
		00 'Nunca estudió'	00 'Básica-Media'	00 'Técnica superior'	00 'Superior'	00 'Sin información'	Total	
missing	Estimación	7,4%	72,4%	7,0%	13,1%	0,1%	100,0%	
	Error típico	0,2%	0,4%	0,2%	0,4%	0,0%	0,0%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	7,1%	71,6%	6,6%	12,4%	0,1%	100,0%
		Superior	7,8%	73,2%	7,3%	13,8%	0,2%	100,0%
Independiente encadenado	Estimación	1,5%	76,9%	7,4%	14,1%		100,0%	
	Error típico	0,3%	1,6%	0,9%	1,3%		0,0%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	1,0%	73,7%	5,9%	11,7%		100,0%
		Superior	2,3%	79,8%	9,3%	16,9%		100,0%
Cuentapropia	Estimación	1,9%	81,2%	7,6%	9,0%	0,2%	100,0%	
	Error típico	0,2%	0,9%	0,6%	0,6%	0,1%	0,0%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	1,5%	79,5%	6,5%	7,9%	0,1%	100,0%
		Superior	2,4%	82,9%	8,9%	10,3%	0,4%	100,0%
Empleador	Estimación	0,5%	61,8%	12,4%	25,2%	0,1%	100,0%	
	Error típico	0,1%	2,3%	1,4%	2,1%	0,1%	0,0%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	0,3%	57,2%	9,9%	21,3%	0,0%	100,0%
		Superior	0,8%	66,2%	15,4%	29,6%	0,6%	100,0%
Familiar auxiliar	Estimación	1,6%	80,3%	5,2%	12,8%	0,2%	100,0%	

	Error típico		0,4%	3,9%	1,2%	4,0%	0,2%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	0,9%	71,6%	3,3%	6,8%	0,0%	100,0%
		Superior	2,6%	86,8%	8,1%	22,8%	1,2%	100,0%
Subordinado independiente	Estimación		1,5%	75,4%	8,3%	14,6%	0,2%	100,0%
	Error típico		0,2%	0,9%	0,5%	0,8%	0,1%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	1,2%	73,6%	7,3%	13,2%	0,1%	100,0%
		Superior	1,9%	77,2%	9,4%	16,2%	0,4%	100,0%
Asalariado subcontratado	Estimación		0,4%	69,3%	11,3%	18,9%	0,1%	100,0%
	Error típico		0,1%	1,1%	0,8%	0,9%	0,1%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	0,2%	67,1%	9,9%	17,1%	0,0%	100,0%
		Superior	0,8%	71,5%	12,9%	20,7%	0,4%	100,0%
Asalariado desprotegido	Estimación		0,9%	56,7%	14,3%	28,1%		100,0%
	Error típico		0,3%	2,5%	1,3%	2,7%		0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	0,4%	51,8%	11,9%	23,1%		100,0%
		Superior	1,9%	61,4%	17,0%	33,7%		100,0%
Total	Estimación		6,0%	72,8%	7,5%	13,6%	0,1%	100,0%
	Error típico		0,1%	0,4%	0,2%	0,4%	0,0%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	5,8%	72,0%	7,2%	12,9%	0,1%	100,0%
		Superior	6,3%	73,5%	7,8%	14,3%	0,2%	100,0%

Empleo informal y sectores productivos

Vinf \* B14. CIU Revisión 4 - 1 dígito

Vinf		B14. CIU Revisión 4 - 1 dígito						
		Agricultura, Silvicultura y Pesca	Explotación de Minas	Industrias Manufactureras	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	Suministro de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento	Construcción	
missing	Estimación	9,3%	2,7%	14,0%	0,5%	0,7%	8,1%	
	Error típico	0,4%	0,2%	0,4%	0,1%	0,1%	0,3%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	8,4%	2,4%	13,2%	0,4%	0,5%	7,5%
		Superior	10,1%	3,1%	14,8%	0,6%	0,9%	8,8%
Independiente encadenado	Estimación	8,4%	0,1%	13,4%	0,0%	0,0%	5,7%	
	Error típico	1,0%	0,1%	1,3%	0,0%	0,0%	1,0%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	6,6%	0,0%	11,0%	0,0%	0,0%	4,0%
		Superior	10,7%	0,4%	16,3%	0,2%	0,2%	8,2%
Cuentapropia	Estimación	12,4%	0,4%	10,2%	0,0%	0,5%	9,7%	
	Error típico	0,8%	0,1%	0,7%	0,0%	0,1%	0,6%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	10,9%	0,2%	9,0%	0,0%	0,3%	8,6%
		Superior	14,0%	0,6%	11,5%	0,1%	0,9%	10,9%
Empleador	Estimación	9,3%	0,4%	13,2%		0,8%	14,5%	
	Error típico	1,1%	0,2%	1,7%		0,4%	1,8%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	7,4%	0,2%	10,3%		0,3%	11,3%
		Superior	11,6%	0,9%	16,8%		2,1%	18,4%
Familiar auxiliar	Estimación	18,3%		9,8%		1,2%	1,2%	

	Error típico		2,2%		1,6%		0,6%	0,6%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	14,4%		7,0%		0,4%	0,5%
		Superior	23,0%		13,5%		3,2%	3,2%
	Estimación		13,7%	0,5%	6,9%	0,2%	0,2%	8,2%
Subordinado independiente	Error típico		0,8%	0,1%	0,5%	0,1%	0,0%	0,6%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	12,2%	0,3%	6,0%	0,1%	0,1%	7,2%
		Superior	15,3%	0,7%	8,0%	0,4%	0,3%	9,4%
	Estimación		4,4%	13,9%	9,1%	2,3%	0,8%	8,4%
Asalariado subcontratado	Error típico		0,5%	0,7%	0,8%	0,4%	0,1%	0,7%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	3,5%	12,5%	7,7%	1,7%	0,6%	7,1%
		Superior	5,5%	15,3%	10,8%	3,1%	1,1%	9,8%
	Estimación		8,6%	1,0%	7,7%		0,2%	6,8%
Asalariado desprotegido	Error típico		1,0%	0,2%	1,1%		0,1%	1,6%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	6,8%	0,6%	5,8%		0,1%	4,3%
		Superior	10,8%	1,5%	10,2%		0,6%	10,6%
	Estimación		9,9%	3,0%	11,5%	0,5%	0,6%	8,3%
Total	Error típico		0,4%	0,1%	0,3%	0,1%	0,1%	0,2%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	9,2%	2,7%	10,9%	0,4%	0,5%	7,8%
		Superior	10,7%	3,3%	12,1%	0,6%	0,7%	8,8%

Empleo informal y sectores productivos

Vinf \* B14. CIU Revisión 4 - 1 dígito

Vinf		B14. CIU Revisión 4 - 1 dígito						
		Comercio al por mayor y al por menor; reparación de los vehículos de motor y de las motocicletas	Transporte y almacenamiento	Alojamiento y servicios de comida	Información y comunicación	Actividades financieras y de seguros	Actividades inmobiliarias	
missing	Estimación	19,3%	6,1%	4,0%	2,6%	2,9%	0,7%	
	Error típico	0,5%	0,3%	0,3%	0,2%	0,2%	0,1%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	18,3%	5,5%	3,6%	2,3%	2,5%	0,5%
		Superior	20,2%	6,6%	4,5%	3,1%	3,3%	1,0%
Independiente encadenado	Estimación	38,8%	3,1%	4,4%	1,4%	0,0%	0,3%	
	Error típico	1,9%	0,6%	0,8%	0,5%	0,0%	0,1%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	35,2%	2,1%	3,1%	0,8%	0,0%	0,1%
		Superior	42,5%	4,6%	6,3%	2,8%	0,1%	0,7%
Cuentapropia	Estimación	28,1%	10,3%	1,8%	0,7%	0,3%	0,4%	
	Error típico	1,0%	0,6%	0,2%	0,2%	0,1%	0,1%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	26,2%	9,1%	1,4%	0,5%	0,1%	0,3%
		Superior	30,1%	11,6%	2,2%	1,1%	0,7%	0,7%
Empleador	Estimación	24,2%	8,6%	6,1%	0,9%	0,6%	0,8%	
	Error típico	1,8%	1,4%	1,0%	0,3%	0,2%	0,3%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	20,8%	6,2%	4,4%	0,5%	0,2%	0,4%
		Superior	28,0%	11,7%	8,4%	1,9%	1,3%	1,7%

Familiar auxiliar	Estimación		53,1%	3,0%	6,5%	0,3%	0,1%	0,2%	
	Error típico		3,5%	1,0%	1,4%	0,2%	0,1%	0,2%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior		46,2%	1,5%	4,2%	0,1%	0,0%	0,0%
		Superior		59,9%	5,7%	10,0%	0,9%	0,8%	1,5%
Subordinado independiente	Estimación		15,9%	5,9%	5,7%	1,0%	0,3%	0,6%	
	Error típico		0,7%	0,4%	0,5%	0,2%	0,1%	0,2%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior		14,6%	5,1%	4,8%	0,7%	0,2%	0,3%
		Superior		17,2%	6,7%	6,7%	1,5%	0,4%	1,0%
Asalariado subcontratado	Estimación		10,5%	4,2%	0,3%	2,3%	1,6%	1,6%	
	Error típico		0,7%	0,6%	0,1%	0,3%	0,3%	0,4%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior		9,2%	3,2%	0,2%	1,7%	1,1%	1,0%
		Superior		11,9%	5,4%	0,7%	3,1%	2,2%	2,6%
Asalariado desprotegido	Estimación		10,6%	3,5%	2,9%	1,3%	1,4%	0,4%	
	Error típico		1,1%	0,6%	0,7%	0,4%	0,4%	0,3%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior		8,7%	2,4%	1,9%	0,8%	0,8%	0,1%
		Superior		13,0%	5,0%	4,6%	2,3%	2,4%	1,3%
Total	Estimación		20,0%	6,2%	3,6%	1,9%	1,7%	0,7%	
	Error típico		0,4%	0,2%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior		19,3%	5,9%	3,3%	1,7%	1,5%	0,6%
		Superior		20,7%	6,6%	4,0%	2,2%	1,9%	0,9%

Vinf \* B14. CIU Revisión 4 - 1 dígito

Vinf		B14. CIU Revisión 4 - 1 dígito										
		Actividades profesionales, científicas y técnicas	Actividades administrativas y servicios de apoyo	Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	Enseñanza	Servicios sociales y relacionados con la Salud humana	Artes, entretenimiento y recreación	Otras actividades de servicio	Actividades de los hogares en calidad de empleadores, actividades indiferenciadas de producción de bienes y servicios de	Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	Total	
missing	Estimación	3,4%	3,5%	6,2%	7,9%	4,8%	0,8%	1,4%	1,1%	0,1%	100,0%	
	Error típico	0,3%	0,2%	0,3%	0,3%	0,3%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	2,9%	3,1%	5,7%	7,3%	4,3%	0,6%	1,1%	0,9%	0,1%	100,0%
		Superior	3,9%	4,0%	6,8%	8,5%	5,3%	1,0%	1,7%	1,4%	0,2%	100,0%
Independiente encadenado	Estimación	5,1%	2,7%	0,1%	2,5%	0,9%	3,4%	8,2%	1,4%		100,0%	
	Error típico	0,9%	0,6%	0,1%	0,6%	0,3%	0,8%	1,2%	0,4%		0,0%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	3,6%	1,8%	0,0%	1,6%	0,5%	2,1%	6,2%	0,8%		100,0%
		Superior	7,2%	4,0%	0,4%	3,8%	1,6%	5,3%	10,8%	2,3%		100,0%
Cuentapropia	Estimación	3,9%	2,2%	0,0%	1,0%	1,1%	0,7%	8,4%	8,0%		100,0%	
	Error típico	0,4%	0,5%	0,0%	0,2%	0,2%	0,2%	0,6%	0,5%		0,0%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	3,2%	1,5%	0,0%	0,7%	0,7%	0,4%	7,4%	7,0%		100,0%
		Superior	4,8%	3,4%	0,1%	1,4%	1,6%	1,0%	9,6%	9,0%		100,0%

Empleador	Estimación		7,8%	2,4%	0,2%	1,2%	3,5%	0,6%	4,7%	0,3%	0,1%	100,0%
	Error típico		1,5%	0,6%	0,2%	0,4%	0,9%	0,2%	1,2%	0,2%	0,1%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	5,3%	1,4%	0,0%	0,6%	2,1%	0,3%	2,9%	0,1%	0,0%	100,0%
		Superior	11,4%	4,0%	1,4%	2,3%	5,6%	1,0%	7,7%	1,2%	0,4%	100,0%
Familiar auxiliar	Estimación		0,8%	2,2%		0,1%	0,5%	0,0%	1,6%	1,2%		100,0%
	Error típico		0,4%	1,2%		0,1%	0,5%	0,0%	1,1%	0,7%		0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	0,3%	0,8%		0,0%	0,1%	0,0%	0,4%	0,3%		100,0%
		Superior	2,3%	6,3%		0,4%	3,2%	0,2%	6,0%	4,0%		100,0%
Subordinado independiente	Estimación		2,0%	1,9%	4,7%	4,5%	2,9%	1,9%	2,1%	21,1%	0,0%	100,0%
	Error típico		0,3%	0,3%	0,4%	0,4%	0,3%	0,3%	0,3%	0,8%	0,0%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	1,5%	1,4%	4,0%	3,8%	2,3%	1,4%	1,6%	19,6%	0,0%	100,0%
		Superior	2,6%	2,6%	5,5%	5,4%	3,6%	2,6%	2,7%	22,6%	0,1%	100,0%
Asalariado subcontratado	Estimación		0,2%	1,2%	8,6%	19,5%	9,3%	0,7%	0,4%	0,4%	0,1%	100,0%
	Error típico		0,1%	0,3%	0,6%	0,8%	0,7%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	0,1%	0,7%	7,5%	17,9%	8,1%	0,4%	0,3%	0,3%	0,0%	100,0%
		Superior	0,5%	2,1%	9,9%	21,2%	10,7%	1,2%	0,6%	0,7%	0,4%	100,0%
Asalariado desprotegido	Estimación		1,5%	2,4%	31,0%	8,9%	9,2%	0,9%	0,8%	0,7%		100,0%
	Error típico		0,5%	0,5%	2,8%	1,0%	1,0%	0,2%	0,4%	0,2%		0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	0,8%	1,6%	25,9%	7,1%	7,5%	0,5%	0,3%	0,4%		100,0%
		Superior	3,0%	3,7%	36,7%	11,1%	11,4%	1,5%	2,0%	1,4%		100,0%
Total	Estimación		3,0%	2,7%	5,8%	7,2%	4,4%	1,0%	2,7%	5,1%	0,1%	100,0%
	Error típico		0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,1%	0,1%	0,2%	0,0%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	2,6%	2,4%	5,4%	6,8%	4,1%	0,9%	2,5%	4,8%	0,0%	100,0%
		Superior	3,3%	3,0%	6,3%	7,6%	4,7%	1,2%	3,0%	5,5%	0,1%	100,0%

Empleo informal y ocupación (CIUO-88)

Vinf \* B1. CIUO 88 - 1 dígito

Vinf		B1. CIUO 88 - 1 dígito						
		Miembros del poder ejecutivo y de los cuerpos legislativos y personal directivo de la administración pública y de empresas	Profesionales científicos e intelectuales	Técnicos y profesionales de nivel medio	Empleados de oficina	Trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados	Agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros	
Missing	Estimación	2,9%	13,7%	13,9%	14,2%	12,4%	2,4%	
	Error típico	0,2%	0,6%	0,4%	0,4%	0,4%	0,2%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	2,5%	12,6%	13,0%	13,4%	11,6%	2,1%
		Superior	3,4%	15,0%	14,8%	15,0%	13,2%	2,8%
Independiente encadenado	Estimación	1,3%	6,2%	8,7%	1,6%	37,4%	7,9%	
	Error típico	0,4%	1,0%	1,1%	0,5%	1,8%	1,0%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	0,7%	4,5%	6,8%	0,9%	33,9%	6,2%
		Superior	2,2%	8,5%	11,0%	2,9%	41,1%	10,1%
Cuentapropia	Estimación	0,3%	3,6%	5,1%	0,6%	20,6%	11,5%	
	Error típico	0,1%	0,4%	0,4%	0,2%	0,9%	0,7%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	0,2%	2,9%	4,3%	0,3%	18,8%	10,2%
		Superior	0,6%	4,4%	6,0%	1,0%	22,5%	13,0%
Empleador	Estimación	10,8%	10,3%	14,4%	1,6%	23,0%	8,9%	
	Error típico	1,4%	1,4%	1,9%	0,8%	1,9%	1,0%	
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	8,3%	8,0%	11,1%	0,6%	19,4%	7,0%

		Superior	14,0%	13,3%	18,5%	4,2%	27,0%	11,1%
Familiar auxiliar	Estimación			0,7%	2,1%	8,8%	51,9%	5,4%
	Error típico			0,5%	0,6%	2,5%	3,6%	1,3%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior		0,2%	1,2%	5,0%	44,9%	3,3%
		Superior		2,6%	3,8%	15,2%	58,8%	8,7%
Subordinado independiente	Estimación		0,4%	5,3%	7,0%	5,6%	16,9%	2,5%
	Error típico		0,2%	0,5%	0,5%	0,4%	0,7%	0,3%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	0,2%	4,5%	6,0%	4,8%	15,6%	2,0%
		Superior	1,0%	6,3%	8,1%	6,5%	18,3%	3,2%
Asalariado subcontratado	Estimación		0,6%	13,8%	7,3%	6,2%	9,0%	2,0%
	Error típico		0,1%	0,8%	0,5%	0,6%	0,5%	0,3%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	0,3%	12,3%	6,3%	5,2%	7,9%	1,4%
		Superior	0,9%	15,6%	8,4%	7,4%	10,1%	2,7%
Asalariado desprotegido	Estimación		3,2%	12,4%	16,2%	11,9%	11,3%	1,3%
	Error típico		1,1%	1,1%	1,4%	1,1%	1,3%	0,4%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	1,6%	10,3%	13,6%	9,8%	9,1%	0,7%
		Superior	6,2%	14,7%	19,1%	14,3%	14,0%	2,2%
Total	Estimación		2,0%	10,4%	10,6%	9,1%	15,6%	4,0%
	Error típico		0,1%	0,4%	0,3%	0,2%	0,3%	0,2%
	Intervalo de confianza al 95%	Inferior	1,8%	9,7%	10,0%	8,6%	15,0%	3,7%
		Superior	2,3%	11,2%	11,1%	9,6%	16,2%	4,4%

Empleo informal y precariedad

Vinf \* Tramos de Ingresos Mínimos Netos

Vinf		Tramos de Ingresos Mínimos Netos							Total
		\$0 - \$138.460 (1SM)	\$138.461 - \$276.920 (2SM)	\$276.921 - \$553.840 (4SM)	\$553.841 - \$830.760 (6SM)	\$830.761 - \$1.107.680 (8SM)	\$1.107.680 - \$1.384.600 (10SM)	\$1.384.601 y más	
Formal	Estimación	8,8%	39,5%	29,8%	9,1%	5,5%	1,9%	5,5%	100,0%
	Error típico	0,3%	0,7%	0,6%	0,4%	0,4%	0,2%	0,4%	0,0%
	Intervalo de	8,1%	38,1%	28,6%	8,4%	4,8%	1,6%	4,8%	100,0%
	confianza al 95% Inferior								
Superior	9,4%	40,9%	30,9%	9,9%	6,3%	2,2%	6,3%	100,0%	
Independiente encadenado	Estimación	43,8%	24,1%	17,0%	5,9%	7,1%	0,7%	1,5%	100,0%
	Error típico	2,8%	1,9%	1,6%	1,4%	4,6%	0,3%	0,4%	0,0%
	Intervalo de	38,3%	20,5%	14,1%	3,6%	1,9%	0,3%	0,9%	100,0%
	confianza al 95% Inferior								
Superior	49,4%	28,1%	20,4%	9,4%	23,2%	1,5%	2,5%	100,0%	
Cuentapropia	Estimación	54,5%	24,8%	15,7%	2,7%	1,1%	0,4%	0,9%	100,0%
	Error típico	1,1%	0,8%	1,1%	0,3%	0,2%	0,1%	0,2%	0,0%
	Intervalo de	52,3%	23,2%	13,7%	2,2%	0,7%	0,2%	0,6%	100,0%
	confianza al 95% Inferior								
Superior	56,6%	26,5%	17,9%	3,3%	1,5%	0,7%	1,2%	100,0%	
Empleador	Estimación	14,5%	21,9%	35,0%	10,2%	6,7%	1,6%	10,1%	100,0%
	Error típico	1,7%	1,7%	2,1%	1,3%	1,0%	0,5%	1,5%	0,0%
	Intervalo de	11,6%	18,7%	30,9%	7,9%	5,0%	0,9%	7,6%	100,0%
	confianza al 95% Inferior								
Superior	18,1%	25,4%	39,2%	13,1%	9,0%	2,9%	13,3%	100,0%	
Familiar auxiliar	Estimación	100,0%							100,0%
	Error típico	0,0%							0,0%
	Intervalo de	100,0%							100,0%
Inferior									

	confianza al 95% Superior		100,0%							100,0%
Subordinado independiente	Estimación		55,3%	31,5%	9,7%	1,6%	0,8%	0,7%	0,4%	100,0%
	Error típico		0,9%	0,9%	0,6%	0,2%	0,2%	0,2%	0,1%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95% Inferior		53,5%	29,9%	8,5%	1,2%	0,5%	0,3%	0,2%	100,0%
	Intervalo de confianza al 95% Superior		57,1%	33,2%	11,0%	2,1%	1,2%	1,4%	0,6%	100,0%
Asalariado subcontratado	Estimación		14,5%	49,2%	25,6%	6,5%	2,6%	0,5%	1,0%	100,0%
	Error típico		0,9%	1,2%	1,0%	0,5%	0,4%	0,1%	0,2%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95% Inferior		12,9%	46,9%	23,7%	5,6%	2,0%	0,3%	0,7%	100,0%
	Intervalo de confianza al 95% Superior		16,3%	51,6%	27,6%	7,6%	3,5%	0,9%	1,5%	100,0%
Asalariado desprotegido	Estimación		15,7%	37,4%	25,2%	9,6%	5,5%	1,6%	5,1%	100,0%
	Error típico		1,2%	1,9%	1,4%	0,9%	0,9%	0,3%	1,0%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95% Inferior		13,4%	33,8%	22,5%	8,1%	4,1%	1,1%	3,5%	100,0%
	Intervalo de confianza al 95% Superior		18,2%	41,1%	28,0%	11,4%	7,5%	2,4%	7,3%	100,0%
Total	Estimación		27,8%	34,7%	22,8%	6,4%	3,7%	1,2%	3,4%	100,0%
	Error típico		0,4%	0,5%	0,4%	0,2%	0,3%	0,1%	0,2%	0,0%
	Intervalo de confianza al 95% Inferior		26,9%	33,7%	22,1%	6,0%	3,3%	1,0%	3,0%	100,0%
	Intervalo de confianza al 95% Superior		28,6%	35,6%	23,5%	6,9%	4,3%	1,4%	3,8%	100,0%

### III. Distribución en tipos de empleo informal según NESI 2010

		Vinf			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Formal	3560572	48,4	49,2	49,2
	Independiente encadenado	251452	3,4	3,5	52,7
	Cuentapropia	1057081	14,4	14,6	67,3
	Empleador	224066	3,0	3,1	70,4
	Familiar auxiliar	112429	1,5	1,6	72,0
	Asalariado independiente	1145501	15,6	15,8	87,8
	Asalariado subcontratado	587206	8,0	8,1	95,9
	Asalariado desprotegido	293329	4,0	4,1	100,0
	Total	7231637	98,3	100,0	
Perdidos	Sistema	122197	1,7		
Total		7353834	100,0		