

Juan Santarcángelo y Martín Schorr

Desempleo y precariedad laboral en la Argentina durante la década de los noventa¹

I. Introducción

67

Durante el decenio de los noventa la economía argentina atravesó un proceso de profundas transformaciones estructurales, asociado a los cambios institucionales y macroeconómicos instrumentados desde fines de los años ochenta, los cuales retomaron y profundizaron gran parte de los lineamientos estratégicos de la política refundacional de la última dictadura militar. Al respecto, la revisión y supresión de una amplia gama de mecanismos regulatorios, la redefinición del papel del Estado y del entorno institucional, la apertura asimétrica de la economía a los flujos internacionales de bienes y capitales, y el desarrollo de un muy acelerado y abarcativo programa de privatización de empresas públicas, constituyen, entre otras, algunas de las medidas instrumentadas durante los años noventa. Las mismas contribuyeron, en su interacción, a redefinir sustancialmente el perfil del proceso de acumulación local, profundizando el sesgo regresivo que, con mayor o menor intensidad, ha caracterizado a buena parte de las políticas estatales implementadas en el país a lo largo del último cuarto de siglo.

Sin duda, el proceso mencionado tuvo impactos marcadamente diferenciales sobre los distintos sectores sociales. En efecto, durante la década pasada los trabajadores sufrieron un importante deterioro en sus ingresos, en su situación laboral y, en un

¹ El presente trabajo fue realizado en el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

plano más general, en sus condiciones de vida. Asimismo, dentro del empresario, las pequeñas y medianas firmas resultaron afectadas por la orientación adoptada por la política económica, al tiempo que una parte importante de grandes empresas oligopólicas acentuó su participación y control sobre los distintos sectores de actividad. En otras palabras, el proceso de reestructuración económico-social que tuvo lugar en el país durante los años noventa supuso un doble proceso de transferencia de ingresos: desde el trabajo hacia el capital y, dentro de éste, desde las pequeñas y medianas empresas hacia las de mayor tamaño (en especial, hacia aquéllas controladas por los principales conglomerados económicos que actúan en el medio local).

Una de las principales implicaciones de este patrón de desenvolvimiento de la economía argentina fue que, a pesar de que se registraron importantes tasas de incremento del producto (sobre todo si se considera el pésimo desempeño agregado que se verificó en los años ochenta), la situación del mercado de trabajo se deterioró profundamente, lo cual se refleja, por ejemplo, en muy elevados niveles de desempleo y en una creciente precarización de las condiciones laborales de la mano de obra ocupada (aumento del subempleo y el sobreempleo, caída de las remuneraciones reales, pérdida por parte del trabajador de un conjunto considerable de prestaciones sociales tradicionalmente asociadas al pago salarial, incremento en la extensión y la intensidad de la jornada laboral, etcétera).

En ese contexto, y atento a la trascendencia –no sólo económica– de la problemática en cuestión, se suscitó en el país un intenso debate acerca de los factores que podrían explicar el deterioro registrado en el mercado de trabajo local, más aún cuando dicho proceso tuvo lugar en el marco de una economía caracterizada por un relativamente importante ritmo de crecimiento y por una estabilización en el nivel general de precios. Fue así que surgieron distintas visiones que, no obstante sus diferencias interpretativas, parten de una misma constatación, a saber: que durante el decenio de los noventa se produjo un ostensible crecimiento en la oferta de mano de obra³ que

no pudo ser absorbido suficientemente por la demanda, lo cual repercutió incrementando no sólo la tasa de desocupación sino también las de subempleo y sobreempleo. En este sentido, desde diversos enfoques analíticos, todas estas interpretaciones intentan dar respuesta a tres interrogantes centrales:

• ¿Cuáles son los principales motivos que permiten explicar el

incremento en la tasa de actividad que tuvo lugar en el transcurso de los años noventa?

• ¿Qué factores explican la incapacidad del sistema económico para absorber adecuadamente esa mayor oferta de mano de obra? En otras palabras, ¿cuáles son las causas que confluyen –tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda– en la explicación de la evolución de la situación del mercado de trabajo local durante la década pasada?

• Finalmente, ¿a qué instrumentos de política debe apelarse para que la problemática planteada pueda ser resuelta, al menos parcialmente?

La visión dominante se sustenta en los postulados tradicionales de la ortodoxia neoliberal y es compartida, por ejemplo, por los partidos políticos mayoritarios, los grandes conglomerados empresarios, los organismos multilaterales de crédito, el *establishment* académico e, incluso, por cierto sector del sindicalismo.³ Para esta corriente, el aumento en la tasa de actividad que se registró en los noventa deviene del hecho de que, como consecuencia de la reactivación económica, un número importante de individuos, hasta entonces inactivos, decidió ingresar al mercado laboral, “seducido” por salarios más elevados y por las nuevas posibilidades de consumo asociadas al lanzamiento y la consolidación del Plan de Convertibilidad. En este marco, la incapacidad de la economía para absorber esa mayor mano de obra estaría asociada, para esta visión, a la existencia de un mercado laboral caracterizado por un alto grado de “rigidez” (que se reflejaría, entre otros aspectos, en elevados costos salariales y en mecanismos de contratación y despido de trabajadores sumamente costosos para los empresarios). En otras palabras, la problemática del desempleo y la precarización en las condiciones laborales de buena parte de los ocupados sería producto de las “rigideces” de tipo institucional que presenta el mercado laboral argentino,⁴ con lo cual, bastaría con “flexibilizar” dicho mercado para resolver tales problemas, a la vez que para viabilizar que la economía local gane en competitividad e ingrese en un sendero sostenido de crecimiento y de generación de puestos de trabajo.⁵

Es en el marco del “rígido” consenso que parece existir hoy en la Argentina en cuanto a la determinación de los factores explicativos

³Al respecto, véase, entre otros, FIEL (1994); Llach *et al.* (1997); Montoya (1998); y Pessino (1996).

⁴Las versiones más “radicalizadas” de este enfoque llegan a señalar que es el (a su juicio, excesivo) poder sindical la principal (si no la única) “rigidez” que en la actualidad estaría trabando el “libre” funcionamiento del mercado de trabajo local.

⁵Frente a esta lectura predominante, existe un número importante de estudios que intentan dar respuesta a los mismos interrogantes desde concepciones opuestas –tanto en términos analíticos como políticos–. En este sentido, puede consultarse, entre otros, a Altimir y Beccaria (1999); Basualdo *et al.* (1997); CTA (2000); Giosa Zuazua (2000); Kulfas y Ramos (1999); Lindemboim (1998); Marshall (1998); y Monza (1993).

de la situación del mercado de trabajo local (así como de las medidas de política que es preciso implementar para salir de la misma), que se inscribe el presente trabajo, cuyo objetivo principal es identificar los aspectos centrales que caracterizaron el desempeño del mercado de trabajo local durante los años noventa. Dicho enfoque analítico adquiere particular importancia por diversas razones. Por un lado, en la medida en que arroja muy interesantes elementos de juicio en relación con la "validez teórica" de los argumentos esgrimidos por los sectores de poder de la Argentina respecto de la situación del mercado de trabajo. Asimismo, porque del mismo se desprende que la "flexibilización" de las relaciones laborales, tal como la ve y promueve el pensamiento neoconservador, no constituye un paliativo adecuado para resolver la problemática del mercado laboral argentino (por el contrario, contribuirá a profundizar aun más la situación de precarización y "flexibilización" existente).

Atento a tal objetivo, en la sección II se analiza un conjunto de evidencia empírica a los efectos de determinar los principales rasgos e impactos que emergen de la dinámica del empleo urbano que tuvo lugar en la década pasada. En la sección III se explora lo sucedido en el ámbito de las grandes empresas que actúan en el país, tanto en materia laboral como en términos distributivos. Dicho enfoque cobra particular importancia por dos motivos. Por un lado, porque se trata de firmas que, dado su poder oligopólico sobre los distintos sectores en los que actúan, poseen un alto grado de determinación sobre el sendero por el que transita el conjunto de la economía argentina, a la vez que definen, en buena medida, la situación del mercado laboral. Por otro lado, se trata de aquellas empresas que se encuentran más "afectadas" por todos aquellos aspectos del mercado de trabajo que la nueva legislación laboral apuntó a "flexibilizar".⁶ Finalmente, en la sección IV, y a partir de las principales conclusiones que surgen de los desarrollos previos, se indaga acerca de la especificidad de la ley de empleo recientemente sancionada, con el objeto de determinar si la misma contribuirá a resolver la muy difícil situación laboral vigente (tal como afirman el gobierno y los principales integrantes del bloque de poder económico y sus representantes orgánicos), o si, por el contrario, tenderá a profundizar aun más dicho cuadro.

70

⁶Se trata de la Ley 25.250 sancionada en el mes de mayo del año 2000.

II. Los principales rasgos de la dinámica del empleo urbano durante los años noventa

II.1. El ciclo económico y la dinámica laboral en la última década

Una primera aproximación al análisis de los aspectos centrales que caracterizaron al comportamiento del mercado de trabajo urbano durante el decenio de los noventa es aquella que surge de estudiar dicha dinámica en términos relativos al desempeño del conjunto de la economía argentina. Para ello, en el Cuadro 1 queda reflejada la evolución del PBI global, los principales indicadores laborales y otras variables ampliamente relacionadas con los mismos (como, por ejemplo, la proporción de la población que se encuentra por debajo de las líneas de pobreza e indigencia, o la variación de las remuneraciones salariales medias).

Cuadro 1

Evolución del PBI, los principales indicadores del mercado laboral⁽¹⁾, la población que se encuentra por debajo de las líneas de pobreza e indigencia, y el salario medio, 1991-1999 (índice base 1991=100 y porcentajes)

	PBI 1991=100	Tasa de actividad %	Tasa de empleo %	Tasa de desempleo %	Tasa de subempleo %	Población pobre ⁽²⁾ %	Población indigente ⁽²⁾ %	Salario real promedio 1991=100
1991	100,0	39,5	37,1	6,0	7,9	25,2	4,1	100,0
1992	114,6	40,2	37,4	7,0	8,1	18,6	3,3	104,0
1993	115,9	41,0	37,1	9,3	9,3	17,3	4,0	105,0
1994	122,7	40,8	35,8	12,2	10,4	17,6	3,4	103,5
1995	119,2	41,4	34,5	16,6	12,6	23,5	6,0	98,7
1996	125,8	41,9	34,6	17,3	13,6	27,3	7,2	98,0
1997	135,9	42,3	36,5	13,7	13,1	26,2	6,1	97,2
1998	141,2	42,1	36,9	12,4	13,6	25,1	6,1	95,0
1999	137,0	42,7	36,8	13,8	14,3	26,9	7,2	94,5

(1) Corresponde a la onda del mes de octubre de cada año para el total de los aglomerados urbanos relevados por la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC.

(2) Información correspondiente al aglomerado Gran Buenos Aires (onda de octubre de cada año).

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de IDEP/ATE (2000), INDEC y FIDE (2000).

71

Como se desprende de la información presentada, durante los años noventa el crecimiento de la economía argentina estuvo asociado a un profundo deterioro en el mercado de trabajo. En efecto, en un contexto en el que el PBI global se expandió a una tasa promedio anual del 4%, se registraron importantes incrementos en la tasa de desempleo y de subempleo (del orden del 11% y casi el 8% anual acumulativo, respectivamente). Como producto de tales patrones de comportamiento, hacia fines del período analizado casi un 30% de la población económicamente activa presentaba serios problemas en materia laboral, cuando a comienzos del mismo dicha proporción era inferior al 14 por ciento.

En este sentido, en el Cuadro 1 se puede verificar que en la década pasada la tasa de empleo (medida como la relación entre las personas ocupadas y el total de población) se mantuvo prácticamente estable, mientras que la tasa de actividad (que, como se mencionó, mide el peso relativo de la PEA en el conjunto de la población) se incrementó algo más de un 8%. Tal situación permite dar cuenta del brusco aumento registrado en la cantidad de individuos desempleados en el ámbito urbano, de resultados de lo cual en 1999 había en el país cerca de dos millones de desocupados (si se agrega a dicho total la cantidad de subocupados, que en el transcurso de los noventa se duplicaron en número, se llega a la conclusión de que hacia fines de la década había en el país aproximadamente cuatro millones de personas con importantes problemas en materia laboral).⁷

Ahora bien, tales constataciones surgen de una visión de conjunto de la década. Sin embargo, en el interior de la misma cabe reconocer dos etapas claramente diferenciables entre sí. Entre 1991 y 1994 la economía local creció casi un 23%, al tiempo que la tasa de desocupación se duplicó y la de subocupación se incrementó algo

más de un 30%. A partir de la crisis derivada del llamado "efecto Tequila"⁸ se abre una nueva fase caracterizada por el hecho de que cuando la economía crece, el desempleo disminuye (aunque nunca a tasas inferiores al 12%) y el subempleo se expande, mientras que cuando el nivel de actividad interno se contrae (es el caso de la recesión que se inicia hacia fines de 1998) la población desocupada crece significativamente y la subocupada mantiene su ritmo de expansión.⁹

⁷Si bien no se dispone de información para el conjunto de los aglomerados urbanos, cabe señalar que, en el caso del Gran Buenos Aires, en 1999 la sobreocupación horaria (que incluye a aquellos ocupados que trabajan más de 45 horas semanales y constituye, también, un indicador que revela cierto grado de deterioro y/o precarización en las condiciones laborales de los trabajadores) era de casi el 40 por ciento.

⁸Como producto de dicha recesión, el PBI cayó un 3%, a la vez que se registraron fuertes incrementos en las tasas de desocupación y subocupación (del 36% y 21%, respectivamente).

⁹Al cierre de este trabajo, el INDEC publicó los tabulados correspondientes a la onda del mes de mayo del año 2000 de la Encuesta Permanente de Hogares. Los mismos indican que, en un contexto en el que se mantuvo la contracción de la actividad económica, la desocupación se

incrementó más de un 9% (como consecuencia, la tasa superó el 15%) y la subocupación un 4% (llegando a representar las personas subempleadas más de un 14% de la PEA).

Estos niveles inéditos de desempleo, así como la creciente precarización que caracteriza a una parte considerable de los nuevos puestos de trabajo generados, repercutieron negativamente sobre las remuneraciones de los trabajadores. En efecto, tal como se desprende de la información proporcionada por el Cuadro 1, entre 1991 y 1999 el salario real promedio disminuyó más de un 5%. Sin embargo, al analizar la evolución de esta variable también se verifica que la misma responde a distintos patrones de comportamiento antes y después de la recesión de 1995. En efecto, en la primera mitad de la década el salario medio se incrementó más de un 3%, mientras que a partir de entonces se deteriora significativa y sistemáticamente (entre 1994 y 1999 disminuyó a una tasa promedio anual del 2%).¹⁰ A tal punto alcanzó la caída registrada que hacia fines de los años noventa el nivel salarial promedio de la economía argentina fue casi un 10% inferior que el vigente a mediados del decenio. Naturalmente, este persistente deterioro salarial está estrechamente vinculado con la situación vigente en el mercado de trabajo, en tanto un elevado nivel de desocupación y una creciente precarización laboral (que se refleja, por ejemplo, en el incremento registrado en el índice de subocupación) poseen muy significativos "efectos disciplinadores" sobre los ingresos de los trabajadores en actividad.

La conjunción de ambos procesos (profundo y creciente deterioro laboral junto con una significativa disminución salarial) trajo aparejados importantes impactos regresivos en materia distributiva. Por ejemplo, si se toma en consideración el conjunto de la década se comprueba que la población cuyos ingresos se encuentran por debajo de la línea de pobreza creció un 7%, incremento que se eleva a más del 75% cuando se analiza la evolución de aquélla cuyos ingresos no alcanzan siquiera para cubrir una canasta mínima de supervivencia.¹¹ Dicho proceso también se refleja en el hecho de que entre 1991 y 1999 la participación en el ingreso total del 40% más pobre de la población del aglomerado urbano más importante del país, el Gran Buenos Aires, dis-

incrementó más de un 9% (como consecuencia, la tasa superó el 15%) y la subocupación un 4% (llegando a representar las personas subempleadas más de un 14% de la PEA).

¹⁰El crecimiento de los ingresos reales de los trabajadores registrado durante la primera parte del decenio se asocia al hecho de que los niveles salariales de 1991 están muy influidos —a la baja— por el importante ritmo de crecimiento de los precios entonces vigente (en dicho año el índice de precios al consumidor acumuló un incremento de casi el 71%). En consecuencia, el aumento posterior en las remuneraciones medias que refleja el cuadro de referencia está más relacionado con la contención de la inflación asociada al Plan de Convertibilidad que con un incremento en los salarios nominales.

¹¹En relación con este importante aumento en la cantidad de personas que se encuentran por debajo de las líneas de pobreza e indigencia, cabe enfatizar que los datos presentados corresponden exclusivamente al aglomerado Gran Buenos Aires, con lo cual puede inferirse cierto grado de subestimación de lo que acontece a nivel del total del país. En efecto, si se incluyeran en la medición otras regiones, dichos valores, así como su tasa de crecimiento a lo largo de la década, serían, sin duda, más elevadas (sobre todo si se contara con información correspondiente a áreas rurales).

minuyó un 10%, o en que en el mismo período la brecha de ingresos entre el 10% más rico de la población urbana del país y el 10% más pobre se incrementó cerca de un 50 por ciento.¹²

Asimismo, otro rasgo relevante que surge del cuadro de referencia es que, a partir de la segunda mitad de la década (es decir, cuando se agudiza el deterioro del mercado de trabajo y comienza a descender de manera sistemática el salario medio), se verifica un fenómeno novedoso como es que una disminución en la tasa de desocupación no conlleva una menor cantidad de personas pobres y/o indigentes (entre 1995 y 1999 el desempleo cayó un 17%, mientras que la pobreza aumentó un 14% y la indigencia un 20%).¹³

Esta cada vez mayor inequidad distributiva determinó que una cantidad importante de individuos buscara insertarse en el mercado de trabajo con la finalidad de incrementar sus –deprimidos– ingresos personales y/o los correspondientes a su grupo familiar. Ello implicó una mayor presión sobre el mercado laboral que trajo aparejado un incremento en la tasa de actividad que, en el marco de una estructura económica crecientemente desarticulada y con muy importantes restricciones por el lado de la demanda de mano de obra,¹⁴ conllevó un marcado incremento de la desocupación, así como la creación de puestos de trabajo caracterizados por un alto grado

¹²Veáse López y Romeo (2000).

¹³Ello está directamente relacionado con el hecho de que los puestos de trabajo generados se caracterizan por presentar un elevado grado de precariedad y una baja –y decreciente– retribución salarial.

¹⁴Ello se refleja, por ejemplo, en que los sectores económicos de mayor dinamismo durante los años noventa en materia de creación de empleo (comercio y servicios) se caracterizaron por generar puestos de trabajo que presentan un alto grado de precariedad. Asimismo, en el caso del sector industrial, cabe destacar que, en términos agregados, en el transcurso de la década pasada la actividad se consolidó como expulsora neta de mano de obra, lo cual responde a la conjunción de dos procesos. Por un lado, a la crítica situación que atravesaron durante dicho período ciertas producciones que, tradicionalmente, eran muy demandantes de mano de obra (por ejemplo, aquellas vinculadas con los bloques metalmeccánico y textil) y, por otro, al hecho de que las ramas que impulsaron el crecimiento del conjunto del sector manufacturero local presentan, por distintos motivos, una relativamente reducida intensidad en el uso del factor trabajo (tales los casos de la producción de alimentos y bebidas, la fabricación de automotores, la refinación de petróleo, y la producción de ciertos insumos intermedios de uso difundido).

de precariedad. En efecto, como se desprende de la información presentada, desde 1995, en paralelo a la fijación de un nuevo –más elevado– nivel de desempleo, al incremento en la subocupación, al persistente deterioro en las remuneraciones medias de los trabajadores, y al notable crecimiento de la pobreza, la tasa de actividad se incrementó un 3%, casi de manera sistemática (cuando en la primera mitad de la década se había mantenido prácticamente estable, en torno al 40%).

En definitiva, del análisis de la dinámica del mercado de trabajo urbano durante el decenio de los noventa se desprende que:

- cuando la economía local se expandió lo hizo generando mayores niveles de desocupación y subo-

cupación (es el caso de la primera mitad de la década), o, como en la segunda etapa, determinando caídas del desempleo (que, no obstante, no lograron disminuir la tasa a niveles inferiores a los del período 1991-1994) y aumentos sistemáticos del subempleo y, en consecuencia, de la precarización laboral;

- cuando la economía ingresó en una fase recesiva se produjeron aumentos muy significativos en la tasa de desocupación, al tiempo que el subempleo siguió expandiéndose;

- la confluencia de los dos fenómenos anteriores constituye un indicador de que la estructura económica que se tendió a consolidar en los años noventa (asentada, fundamentalmente, en sectores vinculados con la prestación de servicios, ciertas actividades comerciales y, a nivel industrial, en ramas asociadas a la explotación de ventajas comparativas de carácter estático con una baja intensidad relativa en el uso de mano de obra) presenta importantes restricciones en cuanto a la generación de puestos de trabajo, incluso en las fases expansivas del ciclo económico;

- este deterioro del mercado laboral determinó una importante disminución en los ingresos reales de los trabajadores que, a su vez, tuvo impactos de significación en términos distributivos (incremento en la pobreza, caída de la participación en el ingreso del estrato más pobre de la población, etcétera);

- como producto de la reducción salarial y de la creciente regresividad distributiva, un número cada vez mayor de individuos debió ingresar al mercado de trabajo lo cual implicó un incremento en la oferta de mano de obra que, en el marco de un sistema económico caracterizado por un reducido dinamismo en lo que a creación de empleos se refiere, determinó un incremento del desempleo y un empeoramiento en las condiciones laborales de la mano de obra ocupada.¹⁵

II.2. La creciente precarización

laboral de la mano de obra ocupada durante los años noventa

Una vez establecidos los principales emergentes de la dinámica del mercado de trabajo urbano argentino durante la década pasada, cobra particular interés analizar lo acontecido específicamente con los trabajadores ocupados. Ello responde a que la crisis laboral no se circunscribe exclusivamente al inédito nivel de desempleo vigente, sino que también se expresa, y de manera significativa, en las condiciones laborales que debe afrontar la mano de obra ocupada. En función de ello, en este apartado se analiza la evolución de la situación

¹⁵ Estas conclusiones son muy similares a las que arriba un estudio reciente del Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos (CTA, 2000).

ocupacional de dicho conjunto de trabajadores entre 1991 y 1999, tomando como eje el estudio del patrón de comportamiento de tres indicadores a partir de los cuales resulta posible aproximarse empíricamente al grado de precariedad laboral: las remuneraciones, la cantidad de horas trabajadas y los beneficios sociales que perciben los asalariados.¹⁶

En relación con la primera de las variables seleccionadas, de la información proporcionada por la EPH se desprende que, replicando las tendencias prevalentes para el conjunto de la economía local, desde 1994 hasta fines del decenio pasado se ha registrado una importante –y sistemática– disminución en los salarios percibidos por los trabajadores del Gran Buenos Aires. Al respecto, cabe destacar que dicho proceso de deterioro en las remuneraciones medias de la mano de obra se dio tanto en los trabajadores clasificados bajo el rótulo “en blanco”, como en los clasificados “en negro”.¹⁷ En efecto, entre 1994 y 1999 el sueldo promedio de los asalariados “en blanco” disminuyó más de un 17% (llegando a ser de 841 pesos mensuales), mientras que el de los considerados “en negro” pasó de un promedio de 610 a algo más de 500 pesos mensuales. Asimismo, cuando se analiza la evolución de los salarios de los trabajadores de los distintos tipos de empresa se verifica que en el caso de las pequeñas y medianas firmas (aquellas que

¹⁶ Dado que no se dispone para el conjunto del decenio de información correspondiente a la totalidad de los aglomerados urbanos relevados por la Encuesta Permanente de Hogares, el análisis que se realiza en este apartado se centra en los datos del conglomerado de mayor importancia del país (el Gran Buenos Aires). Al respecto, cabe señalar, por un lado, que la evidencia empírica presentada pertenece a la onda del mes de octubre de cada año y, por otro, que el universo bajo análisis (la población ocupada) está conformada exclusivamente por aquellas personas que se definen a sí mismas como asalariados u obreros al ser encuestados (quedando excluidas, por tanto, categorías ocupacionales como los patrones, los trabajadores por cuenta propia y los ocupados que no perciben retribución salarial alguna).

¹⁷ La condición de trabajador “en blanco” o “en negro” está relacionada, fundamentalmente, con el hecho de que el ocupado percibe –o no– distintos tipos de beneficios sociales asociados a la retribución salarial (como, por ejemplo, indemnización por despido, vacaciones, aguinaldo, jubilación, seguro de trabajo, obra social, etcétera).

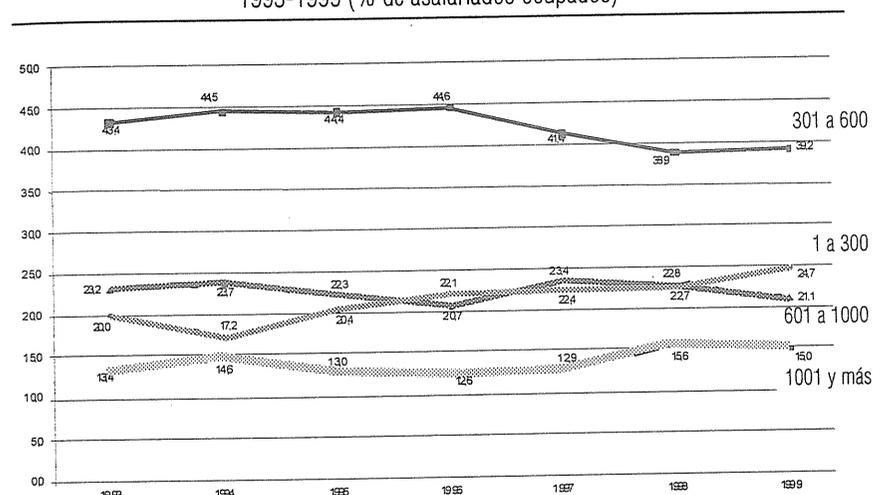
¹⁸ Como se analiza en la sección siguiente, este leve incremento en la retribución media de los asalariados de las grandes empresas se dio a la par de un intenso proceso de redistribución regresiva del ingreso en el interior de tales firmas.

emplean hasta 50 ocupados) la remuneración media de la mano de obra descendió casi un 8%, mientras que en las grandes (más de 50 ocupados) se incrementó más de un 2 por ciento.¹⁸

Una perspectiva analítica complementaria es aquella que surge de reagrupar al conjunto de los ocupados del aglomerado urbano de referencia en función del monto salarial que perciben. Para ello, se han elaborado cuatro escalas salariales a partir de las que se ha clasificado a los trabajadores según sus remuneraciones se encuentren entre 1 y 300 pesos mensuales; entre 301 y 600 pesos; entre 601 y 1.000 pesos; o bien sean superiores a los 1.000 pesos por mes. De resultados de tal criterio clasificatorio, en el Gráfico 1 queda reflejada la evolución del pe-

so relativo de los ocupados de las distintas escalas salariales entre 1993 y 1999. De la información presentada se desprende que en el transcurso del período bajo análisis la importancia de los trabajadores que percibe los ingresos más reducidos aumentó más de un 23%, llegando a representar en 1999 algo más de la cuarta parte del total de los ocupados. Si se incluye la participación de la siguiente categoría salarial se concluye que, hacia el final de la década pasada, cerca del 65% de la población ocupada en el Gran Buenos Aires recibía salarios inferiores a los 600 pesos mensuales.¹⁹

Gráfico 1
Composición de la remuneración media de los asalariados según escala salarial.
1993-1999 (% de asalariados ocupados)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la Encuesta Permanente de Hogares (INDEC).

El segundo indicador escogido para analizar el grado de precarización laboral existente es el total de horas trabajadas y su relación con la cantidad de horas remuneradas. En tal sentido, de la información presentada en el Cuadro 2 se desprende que en los primeros años de vigencia del Plan de Convertibilidad se registró un importante incremento en la cantidad de trabajadores que realizan horas extra²⁰ (pasan de dar cuenta de algo menos del 5% de

¹⁹ A este respecto, cabe enfatizar que el hecho de estar trabajando únicamente con la población ocupada del Gran Buenos Aires trae aparejada cierta sobreestimación de los niveles vigentes para el total del país.

²⁰ Este significativo crecimiento en la cantidad de asalariados que realizan horas extra durante el período 1991-1994 no parece estar dissociado del fuerte aumento que en dicho período registró la economía local (el PBI creció casi un 30%). Dicho proceso, asociado fundamentalmente al aumento del consumo durante los primeros años de la Convertibilidad, impulsó un importante incremento en el nivel de actividad de las firmas que, en lugar de aumentar sus respectivas dotaciones de personal, optaron por incrementar las horas extra trabajadas por los asalariados de sus planteles laborales.

los ocupados en 1991 a casi el 15% en 1994). A partir de entonces, dicha participación se reduce muy significativamente, a un promedio de más del 31% anual, como producto de lo cual en 1999 apenas un 2% de los ocupados del Gran Buenos Aires realizaba horas extra.

Cuadro 2

Evolución del porcentaje de trabajadores asalariados que realizan horas extras, 1991-1999 (porcentajes de asalariados ocupados)									
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
%	4,7	6,0	16,2	14,9	4,1	3,2	3,4	0,4	2,3

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta Permanente de Hogares, ondas de octubre de cada año.

En relación con lo anterior, cuando se analiza la cantidad de horas extra semanales trabajadas por aquellos ocupados que efectivamente realizaron horas extraordinarias en el transcurso del período analizado, se verifica que, hacia el final de la década pasada, dicha cantidad prácticamente equivalía a la vigente en 1991. Ahora bien, en este contexto resulta sumamente interesante complementar dicha constatación con el análisis de la evolución del total de horas trabajadas por los ocupados del Gran Buenos Aires (que incluye las horas extra). Para ello, se procedió a clasificar al total de ocupados en función de la cantidad de horas trabajadas por semana, de lo cual se desprende que el total de horas trabajadas semanalmente tampoco presentó grandes alteraciones, ya que tanto en 1991 como en 1999 los trabajadores trabajaron un promedio de 44 horas semanales. En definitiva, durante los años noventa los ocupados que realizan horas extra disminuyó más de un 50%, mientras que la cantidad de horas extra realizadas por semana y las horas totales trabajadas no variaron significativamente.

La explicación de esta aparente paradoja remite al hecho de que, como producto de la dinámica laboral registrada, hacia fines de la década pasada los ocupados trabajaban la misma cantidad de horas, percibiendo a cambio una menor remuneración salarial. Ello refleja que las horas extras han cambiado de rango (prácticamente dejando de existir como tales), convirtiéndose en horas trabajadas no remuneradas como "extras". Evidentemente, dicha situación sólo resulta posible -y comprensible- en un contexto de muy elevada desocupación, en el que los trabajadores se ven compelidos a aceptar condiciones laborales sumamente desfavorables.

Finalmente, cabe analizar someramente la evolución del último indicador de precarización laboral empleado en este estudio (la percepción de dis-

tintos beneficios sociales por parte de los trabajadores). En este sentido, de la información que surge de la EPH se desprende que la mayoría de los ocupados del Gran Buenos Aires o gozan de todos los beneficios o bien no perciben ninguno.²¹ En función de ello, en el Cuadro 3 se presentan los principales cambios registrados en la participación relativa de ambos tipos de ocupados en el total del trabajadores del aglomerado urbano de referencia.

Cuadro 3

Evolución de los trabajadores asalariados según si perciben o no beneficios sociales, 1991-1999 (Porcentajes de asalariados ocupados)									
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Ningún beneficio	29,0	28,0	28,4	25,9	30,0	33,4	35,1	35,0	36,6
Todos los beneficios	59,7	61,7	59,0	65,1	60,5	57,7	60,0	59,4	59,1

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta Permanente de Hogares, onda de octubre de cada año.

De la información presentada se desprende que en el caso de aquellos trabajadores que no gozan de ningún beneficio social cabe reconocer dos tendencias que tienen como punto de inflexión el año 1994: mientras que en la primera etapa el peso de este tipo de ocupados en el total de los trabajadores disminuyó casi un 11%, a partir de ese año dicha participación se incrementa muy significativamente (en más de un 41%) y prácticamente de manera sistemática. Como producto de tal ritmo de crecimiento, en 1999 casi el 40% de los asalariados ocupados en el aglomerado de referencia no percibía ningún tipo de beneficio social asociado a su remuneración salarial. A este respecto, cabe destacar que esta situación era, en gran medida, esperable, por cuanto este notable incremento en uno de los principales indicadores utilizados para determinar el grado de precarización laboral vigente es contemporáneo al brusco crecimiento registrado en las tasas de desocupación y subocupación (véase el apartado II.1), procesos que traen aparejados muy importantes impactos disciplinadores sobre la mano de obra ocupada (y sobre las condiciones bajo las que se efectiviza su contratación). Naturalmente, cuando se analiza la evolución de los trabajadores que gozan de la totalidad de los beneficios sociales se constatan patrones de comportamiento antagónicos a los verificados en el caso anterior (importante incremento hasta 1994 y fuerte y persistente disminución en la segunda mitad del decenio).

En el marco de dicho desempeño agregado, resulta interesante ana-

²¹ Los casos intermedios (tal el caso de aquellos asalariados a los que, por ejemplo, se le realizan reducciones por obra social y no perciben remuneraciones en concepto de asignaciones familiares) presentan una baja incidencia relativa en el total de los trabajadores.

lizar la situación de los ocupados según los sectores económicos en que los mismos desarrollan sus tareas. Atento a tal objetivo, en el Cuadro 4 se presentan los datos correspondientes a las principales ramas de actividad.

Cuadro 4

Perceptores de beneficios en cada sector de actividad, 1991-1999
(Porcentajes de asalariados ocupados)

	Industria		Comercio		Transporte		Servicios*	
	Todos	Ninguno	Todos	Ninguno	Todos	Ninguno	Todos	Ninguno
1991	61,6	27,9	51,9	35,2	69,2	23,5	39,5	42,4
1992	66,9	23,9	49,9	39,2	65,6	23,7	43,6	38,1
1993	64,9	24,9	50,4	36,7	62,1	28,8	38,9	40,5
1994	69,2	23,4	62,1	27,3	58,4	35,1	46,0	37,8
1995	66,3	25,3	53,3	38,1	55,3	37,1	41,3	45,8
1996	61,4	31,1	49,3	40,3	56,6	38,8	42,1	45,0
1997	67,0	29,0	51,2	42,7	59,1	36,4	46,7	47,6
1998	61,6	31,8	49,5	45,9	54,1	40,1	46,6	45,1
1999	64,2	33,3	54,5	41,0	49,1	46,9	44,3	47,9

* Incluye servicio doméstico.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta Permanente de Hogares, onda de octubre de cada año.

Del cuadro de referencia se desprende que en aquellas actividades que en el transcurso de la década pasada presentaron cierto dinamismo en lo que hace a la creación de empleo (Comercio, Transporte y Servicios), una parte muy importante de esos nuevos puestos de trabajo se caracterizan por presentar un elevado grado de precarización. Al respecto, cabe destacar los casos de la prestación de servicios y de transporte, actividades en las que en 1999 los ocupados no perceptores de algún beneficio social representaban cerca del 50% del total de empleados de dichas ramas, a la vez que superaban –tanto en términos relativos como absolutos– a los que gozaban de la totalidad de los beneficios. En el caso del sector manufacturero, que durante el decenio pasado fue un expulsor neto de mano de obra, cabe destacar que la población ocupada en el mismo que no goza de ningún beneficio creció más de un 19% entre 1991 y 1999; no obstante, el hecho más destacable es que en cada uno de los años del período bajo análisis más del 60% de la mano de obra industrial percibía todos los beneficios sociales.²²

En otras palabras, durante la década de los noventa la precarización global del mercado de trabajo

²² Entre 1991 y 1999 el incremento del empleo en los sectores de Comercio, Transporte y Servicios fue del orden del 15%, 62% y 28%, respectivamente, mientras que la caída en la ocupación en el sector industrial fue de casi el 25 por ciento.

local se incrementó como producto de la conjunción de dos procesos estrechamente vinculados entre sí. Por un lado, porque los sectores que fueron “demandantes netos” de mano de obra se caracterizaron por generar puestos laborales en los que tiende a predominar un importante nivel de precariedad relativa. Por otro, por el hecho de que una proporción considerable de los asalariados que fueron despedidos de aquellas ramas que, en el transcurso del período analizado, se consolidaron como expulsoras de mano de obra, estaba ocupada en puestos de trabajo que revelaban un relativamente menor grado de precarización.

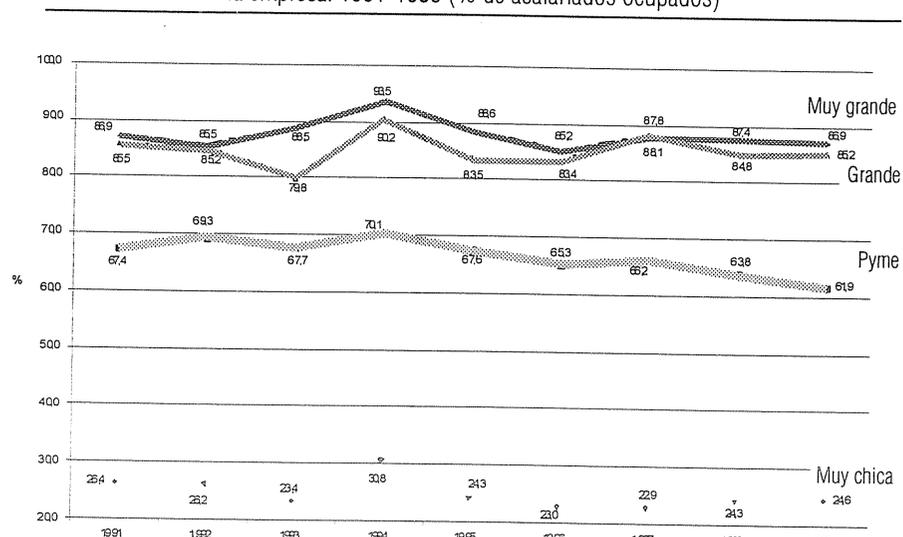
Por último, cobra particular interés analizar la situación de los ocupados según el tamaño de las firmas en que realizan sus tareas (Gráficos 2 y 3)²³. De la evidencia empírica presentada se desprende que, como era dable esperar, en las empresas muy pequeñas tienden a prevalecer trabajadores que no gozan de ningún beneficio social, mientras que el fenómeno inverso se registra en las grandes (y muy grandes) firmas.²⁴ En relación con las pequeñas y medianas empresas se constata que, si bien son mayoritarios los asalariados que perciben todos los beneficios sociales, entre 1991 y 1999 se produjo un incremento muy significativo (del 60%) en la participación relativa de aquellos que no perciben ninguna de las distintas modalidades de “salario indirecto”. Asimismo, cualquiera sea el tamaño de las empresas que se tome en consideración se corrobora que, fundamentalmente en el transcurso de la segunda mitad del decenio, se registró un crecimiento muy importante en la incidencia relativa de la mano de obra que no percibe beneficio social alguno.

Dicha situación refleja la existencia de condiciones de trabajo claramente antagónicas para los trabajadores de los distintos tipos de empresa. En efecto, en las firmas de menor porte tienden a prevalecer modalidades precarias de contratación de la mano de obra, lo cual indica que los ocupados en tales unidades productivas ya enfrentan de hecho una ostensible “flexibilización” de sus condiciones laborales. Tales constataciones son opuestas a las que emanan del análisis de lo que acontece con los trabajadores empleados en las firmas de mayor tamaño, por cuanto estas empresas cumplen con los aportes obligatorios de su personal ocupado (una parte muy minoritaria de los mismos no gozó de beneficio social alguno durante la década de los años noventa).

²³ Las empresas se clasificaron según su tamaño en cuatro categorías: muy chicas (hasta 5 ocupados), pequeñas y medianas (entre 6 y 50), grandes (de 51 a 500), y muy grandes (más de 500 ocupados).

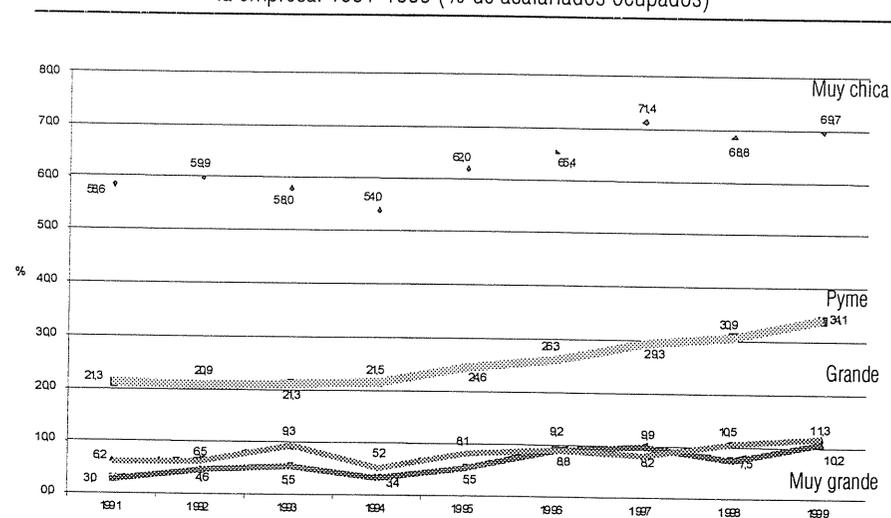
²⁴ Como surge de los gráficos de referencia, durante la década pasada aproximadamente un 25% de los trabajadores ocupados en las empresas de menor tamaño gozó de todos los beneficios sociales, lo cual contrasta marcadamente con lo que sucede a nivel de las grandes y muy grandes firmas (donde dicha proporción siempre fue superior al 80% del total de asalariados empleados en las mismas). Por otra parte, al analizar lo que ocurre con aquellos asalariados que no perciben beneficio alguno se constata que en las empresas de mayor tamaño dicho porcentaje apenas alcanza al 10%, y se eleva a cerca del 70% en el caso de las firmas que en este estudio se han denominado “muy chicas”.

Gráfico 2
Asalariados que reciben todos los beneficios sociales según tamaño de la empresa. 1991-1999 (% de asalariados ocupados)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la Encuesta Permanente de Hogares (INDEC).

Gráfico 3
Asalariados que no reciben ningún beneficio social según tamaño de la empresa. 1991-1999 (% de asalariados ocupados)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la Encuesta Permanente de Hogares (INDEC).

En definitiva, el análisis de la dinámica reciente del mercado de trabajo argentino indica que en el transcurso de los años noventa las condiciones laborales de la mano de obra ocupada se han deteriorado muy significativamente. Este proceso de acentuada precarización laboral ha estado directamente relacionado con el notable crecimiento de la desocupación que tuvo un profundo impacto disciplinador sobre los trabajadores (basta con recordar, en tal sentido, que si bien ambas tendencias se registraron durante toda la década, comenzaron a manifestarse con particular intensidad a partir de 1995). Entre los principales indicadores de este creciente empeoramiento de las condiciones en que los ocupados desarrollan sus actividades cabe destacar que durante la década pasada se registró un considerable deterioro salarial, a la vez que se consolidó una nueva –reducida– remuneración promedio.

Asimismo, y en directa relación con este fenómeno, hacia fines del decenio los ocupados debían trabajar igual –o, incluso mayor– cantidad de horas que al inicio del mismo, pero recibiendo a cambio una muy inferior retribución salarial. En tal sentido, cabe destacar que este último constituye uno de los mecanismos más arcaicos de apropiación del excedente por parte de los empresarios y presenta, naturalmente, profundos impactos regresivos en materia distributiva. Por último, el proceso de deterioro en la situación laboral de la mano de obra ocupada durante la década pasada también se reflejó en el notable incremento que se registró en la cantidad de trabajadores que no gozan de ningún tipo de beneficio social (proceso particularmente importante en las pequeñas empresas y, en términos sectoriales, en aquellas actividades más dinámicas en cuanto a la generación de empleo como, por ejemplo, la prestación de servicios o el comercio).²⁵

III. Precarización laboral y distribución regresiva del ingreso: rasgos predominantes de la cúpula empresaria en los años noventa

Una de las principales conclusiones de la sección anterior es que los asalariados de las firmas de menor tamaño desarrollan sus tareas en condiciones de mayor precariedad que aquellos que las realizan en el ámbito de las grandes empresas.

²⁵ Otras de las formas en que se manifiesta la precarización de las condiciones laborales de la mano de obra ocupada remite al hecho de que, con particular intensidad en algunas ramas de actividad, existen tareas que son desempeñadas por trabajadores que se encuentran sobrecalificados para las mismas. Sin duda, este proceso se encuentra sumamente relacionado con los elevados niveles de desocupación existentes y conlleva considerables pérdidas para el conjunto de la sociedad, por cuanto se está desaprovechando la calificación de una proporción considerable de la fuerza de trabajo. A este respecto, puede consultarse Kulfas y Ramos (1999).

Sin embargo, ello no implica que estos últimos gocen necesariamente de mejores condiciones laborales que los primeros. En efecto, un análisis de la dinámica de las principales firmas oligopólicas que actúan en el país durante el decenio de los noventa indica que, como producto de la misma, tendieron a consolidarse tres tendencias que impactaron negativamente sobre la situación de los trabajadores ocupados por dichas empresas (fuerte reducción de los planteles asalariados, importante precarización de las condiciones laborales, y creciente regresividad en materia de distribución del ingreso).

²⁶ Dicho análisis se sustenta en la evidencia empírica presentada en un trabajo del INDEC (1999a) que contiene información sobre una amplia gama de variables económicas (producción, ocupación, remuneración salarial, etc.) correspondientes a las quinientas empresas de mayor tamaño del país. Cabe aclarar que se trata de una muestra con representatividad sectorial que no incluye a firmas vinculadas con los sectores agropecuario y financiero. Asimismo, a pesar de no brindar datos para la totalidad de la década pasada, el estudio mencionado presenta un conjunto de información que permite caracterizar muy adecuadamente los principales rasgos de la *performance* de las grandes empresas a lo largo de los años noventa. Ello deviene de la conjunción de varios factores. En primer lugar, en el período cubierto por el INDEC (1993-1997) cabe reconocer momentos de fuerte expansión de la actividad económica en general (1993-1994), un año recesivo (1995), y una fase de recuperación (1996-1997), de modo tal que se puede analizar el comportamiento de los grandes oligopolios que actúan en el país a lo largo de un ciclo económico completo. Por otro lado, gran parte de las conclusiones a las que resulta posible arribar a partir del análisis de la información relevada por el INDEC corroboran en lo sustantivo aquellas que surgen de distintos trabajos realizados en el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO con la finalidad de estudiar el desempeño de la cúpula empresaria local durante el decenio de los noventa (entre otros, Arceo y Basualdo, 1999; Azpiazu, 1998b; y Basualdo, 2000a).

²⁷ Si bien se analiza con más detenimiento en la sección siguiente, cabe señalar, por ejemplo, que las grandes firmas se encuentran mucho más "afectadas" que las pequeñas y medianas por la vigencia de los contratos colectivos de trabajo que la nueva legislación busca eliminar. Asimismo, y en directa relación con lo anterior, las grandes empresas tienen una muy importante inserción en aquellos sectores (como la construcción, el comercio, los servicios y/o ciertas ramas industriales) donde los sindicatos aún mantienen cierto poder relativo de negociación (que la normativa sancionada recientemente apunta a socavar).

A los efectos de determinar la magnitud asumida por tales procesos, en la presente sección se analiza lo acontecido en los años noventa a nivel de las grandes empresas que operan en el país, con el objetivo de determinar los principales rasgos que caracterizaron la dinámica laboral de tales firmas durante el decenio pasado, a la vez que el impacto distributivo de tal patrón evolutivo.²⁶ Este tipo de enfoque analítico cobra particular interés por cuanto:

- se trata de grandes empresas que, dado su poder oligopólico sobre los distintos sectores en los que actúan, definen, en buena medida, el sendero por el que transitan dichos mercados así como el conjunto de la economía argentina, a la vez que influyen de manera determinante sobre el nivel y la composición del empleo agregado;

- asimismo, la caracterización de lo sucedido en el ámbito de la elite empresaria local es particularmente importante por cuanto se trata de aquellas firmas que se encuentran, como se determinó en la sección precedente, más "afectadas" por todos aquellos ("rígidos") aspectos del mercado trabajo que la

nueva ley laboral apuntó a "flexibilizar".²⁷ En otras palabras, la determinación de lo que aconteció a nivel de las grandes firmas durante los años noventa constituye un insumo básico para comprender la especificidad y el sentido de la legislación recientemente sancionada.

Hechas estas aclaraciones, cabe destacar que entre 1993 y 1997 el valor agregado generado por las firmas que integran la elite empresaria local creció un 37,3%, mientras que el PBI global lo hizo en un 23,8%. El importante incremento registrado en el producto bruto de la cúpula se registró a la par de un –todavía más importante– crecimiento en la productividad laboral de las firmas (medida como la relación entre el valor agregado y la cantidad de personal ocupado),²⁸ que creció más de un 50% en el período bajo análisis. Ahora bien, al indagar acerca de los factores que permitirían dar cuenta de semejante incremento en la productividad de la mano de obra (sobre todo si se considera que se trata de un período de apenas cinco años), se constata que gran parte del mismo está asociado a un significativo proceso de expulsión de asalariados por parte de las firmas. En efecto, entre 1993 y 1997 la dotación de personal del conjunto de las empresas de la elite se redujo en algo más de 63.000 asalariados, lo cual determinó que al final del período la masa de ocupados por las principales firmas oligopólicas que actúan en el país representara el 90% de la vigente en 1993.

Al analizar este fenómeno en función de los distintos agrupamientos sectoriales que reconoce el trabajo del INDEC²⁹ se constata que la mencionada disminución registrada en los planteles asalariados de las grandes firmas puede verificarse en los distintos sectores de actividad, con la excepción de "comercio", "minas y canteras" y "construcciones".³⁰ En este sentido, las empresas que más personal asalariado despidieron durante el período bajo análisis fueron las industriales (en 1997 estas firmas tuvieron 26.000 asalariados menos que en 1993), y aquellas que actuaban en el ámbito de la prestación de electricidad, gas y agua, y transporte (cuyos planteles laborales disminuyeron a un promedio anual del 11,5% y el 14,7%, respectivamente).

²⁸ Cabe señalar que en el trabajo del INDEC la ocupación se mide exclusivamente por los puestos de trabajo asalariado de cada empresa.

²⁹ Se trata de ocho grandes sectores de actividad: "minas y canteras", "industria manufacturera", "electricidad, gas y agua", "construcciones", "comercio", "transporte", "comunicaciones", y "otros servicios".

³⁰ Durante el período bajo análisis, la masa total de asalariados de estos agrupamientos sectoriales se incrementó a una tasa promedio anual del 3,5% en el caso de las firmas que actúan en el sector de la construcción, del 5,1% en el de aquellas que se dedican a la explotación de minas y canteras, y del 15,2% en el de las que realizan actividades comerciales. Tales ritmos de crecimiento determinaron que, mientras en 1993 estas tres actividades explicaban el 12% del empleo asalariado agregado de la elite, en 1997 daban cuenta de más del 20%. Al respecto, cabe destacar que, muy especialmente en la construcción y el comercio, las evidencias disponibles indican que una parte importante del empleo que se genera en estos sectores de actividad se caracteriza por presentar claros signos de precariedad (bajas remuneraciones, falta de protección social de los ocupados, etcétera).

Con respecto a las firmas industriales, una parte no despreciable de la importante disminución registrada en los planteles asalariados parece estar estrechamente relacionada con el incremento registrado en el componente importado en el total de la producción de las empresas de la cúpula (tanto de insumos productivos como de bienes finales para su comercialización),³¹ así como con la terciarización de una amplia gama de actividades, fenómenos que pueden haber inducido a numerosas firmas a discontinuar –total o parcialmente– diversos procesos productivos que antes realizaban por cuenta propia, lo cual indujo un proceso de desintegración productiva que, por su parte, trajo aparejada una menor necesidad de mano de obra.³²

En el caso de aquellas firmas vinculadas con la provisión de electricidad, gas y agua (que en 1997 daban empleo a casi un 40% menos de asalariados que en 1993), así como de las relacionadas con el sector de transporte (en las que la masa total de asalariados ocupados al final del período equivalía a casi la mitad de la existente al comienzo del mismo), todo parece indicar que la dinámica laboral que registraron se encuentra muy influida por

las empresas privatizadas que operan en tales sectores (fundamentalmente, en el primero de ellos).³³ En efecto, durante el decenio de los noventa la mayoría de los consorcios que tomaron a su cargo la operatoria de las ex empresas públicas iniciaron muy disímiles procesos de “racionalización” de sus planteles laborales (importantes despidos de personal, terciarización de numerosas actividades que antes se realizaban en el interior de las firmas, etc.) que trajeron aparejada una fuerte disminución en los planteles laborales de tales empresas (a lo cual debe adicionársele la gran cantidad de despidos que realizaron las empresas estatales en el marco de los procesos de reestructuración que se llevaron a cabo con anterioridad a su transferencia al sector privado).

Ahora bien, e independientemente de lo acontecido en el nivel de cada sector de actividad, una

parte de la significativa disminución registrada en la cantidad de asalariados empleados por las firmas de la elite podría deberse a una mayor utilización del factor capital por parte de las mismas (sea por aumento de la inversión en maquinaria y equipo o por la reutilización de capacidad ociosa instalada). En este sentido, si bien el trabajo del INDEC no presenta datos con respecto a los niveles de capacidad ociosa de las firmas de la cúpula, dicho estudio brinda una gran cantidad de información en relación con la evolución de la inversión de las mismas. Al respecto, cabe señalar que en todo el período analizado tales firmas registraron una tasa de inversión promedio (medida como la relación entre la inversión bruta fija y el valor agregado) del 33% que, de acuerdo con los magros niveles registrados durante la década de los ochenta, puede considerarse como muy significativa.³⁴ Sin embargo, del total de la masa de recursos invertida (algo más de 59.000 millones de pesos entre 1993 y 1997) tan sólo un 19% se canalizó hacia la adquisición de maquinaria y equipo. Ahora bien, atento a la magnitud de tales valores, y dada la considerable reducción registrada en los planteles asalariados de las empresas integrantes de la cúpula, cabe preguntarse si el significativo incremento registrado en la productividad de las mismas se debió a una creciente incorporación de bienes de capital al proceso productivo (sustitución de trabajo por capital) o si, por el contrario, es explicado, en buena medida, por un incremento en la intensidad de la jornada laboral.³⁵

En este sentido, ante tamaño aumento de la productividad de la mano de obra asalariada ocupada por las grandes firmas oligopólicas que actúan en el país cobra particular interés explorar qué fracciones se han apropiado mayoritariamente del mismo. En otras palabras, se intenta precisar si dicho incremento se ha “derramado” con la misma intensidad hacia los distintos “factores de la producción” (capital y trabajo), o si, por el contrario, ha sido crecientemente internalizado por los empresarios. Al respecto, en el Gráfico 4 se observa que, mientras la productividad promedio de la mano de obra empleada en las grandes firmas oligopólicas que operan en el país creció, como se mencionara, más del 53% entre 1993 y

³¹ A este respecto, puede señalarse que el coeficiente de importación de las empresas manufactureras que integran el panel de las quinientas elaborado por el INDEC (medido como el cociente entre las importaciones y el valor bruto de la producción de tales firmas) se incrementó durante los años noventa a una tasa promedio anual del 9%, lo cual determinó que hacia fines de la década pasada la parte importada dentro de la producción total de estas firmas representara casi el 20%.

³² Un análisis de las principales características e impactos de este proceso de desintegración productiva en el conjunto del sector manufacturero local puede consultarse, entre otros, en Azpiazu (1994 y 1998a); Azpiazu, Basualdo y Schorr (2000); Basualdo (2000a); Bisang et al (1996); Gioza Zuazua (1999 y 2000); y Kulfas y Ramos (1999).

³³ Al respecto, si bien por una cuestión relacionada con el respeto al secreto estadístico el INDEC presenta la información de manera agregada (esto es, sin mencionar cuáles son las firmas que integran cada uno de los agrupamientos sectoriales en los distintos años relevados), puede concluirse que en las actividades mencionadas la mayoría –y, en algunos casos, la totalidad– de las firmas se dedica a la prestación de servicios públicos privatizados. Tal conclusión surge, por un lado, de analizar qué tipo de ramas de actividad se incluyen dentro de cada uno de los grandes sectores delimitados por el INDEC y, por otro, de considerar que en 1993 (momento a partir del cual se dispone de información) ya había sido privatizada prácticamente la totalidad de las empresas estatales prestadoras de servicios.

³⁴ Fue tal el deterioro registrado en los años ochenta en materia de inversión, que los niveles vigentes hacia el final de dicho decenio ni siquiera alcanzaban para cubrir los requerimientos mínimos de reposición del capital utilizado (Azpiazu, 1993; y Basualdo, 1992).

³⁵ Al respecto, cuando se analiza la evolución de la producción en términos relativos al comportamiento de la productividad laboral en el transcurso del período de referencia, de la información suministrada por el INDEC se desprende que la productividad media de la mano de obra ocupada en las firmas integrantes de la cúpula empresaria local se incrementó mucho más que la producción. El carácter que asumen estos desempeños permite inferir que durante la década pasada la productividad laboral de las principales empresas oligopólicas que actúan en el país estuvo estrechamente relacionada con la evolución del empleo o, más precisamente, con la dinámica que adoptó la muy importante expulsión de asalariados que se registró en las firmas líderes. Si bien no se dispone de información referida a la extensión de la jornada laboral, puede concluirse que el importante aumento registrado en la productividad media de la mano de obra de la elite estuvo asociado a un ostensible incremento en la intensidad de la jornada de trabajo.

1997,³⁶ la masa salarial por ocupado (salario medio) creció tan sólo un 19%. A partir de este patrón diferencial de comportamiento entre la productividad laboral y la remuneración media de los asalariados de la cúpula puede inferirse una significativa transferencia de ingresos desde estos últimos hacia los empresarios y, por lo tanto, una creciente apropiación por parte de los grandes capitalistas del excedente generado por los trabajadores. Ello se refleja claramente en la evolución del superávit bruto de explotación por ocupado (esto es, la parte del producto bruto por asalariado que recibe el

te "clasista" (esto es, socialmente regresivo) que caracterizó, en un plano más agregado, al crecimiento de la economía argentina durante el decenio de los noventa, por cuanto el sector empresarial, en rigor las fracciones más concentradas del mismo, se apropiaron de buena parte de los recursos generados por la mayor productividad de la mano de obra.

Asimismo, cuando se consideran exclusivamente los salarios totales abonados por las firmas de la elite y las utilidades empresarias, del trabajo del INDEC se desprende que mientras las últimas crecieron un 69% entre 1993 y 1997, la masa salarial creció apenas un 6% en todo el período.³⁷ Tales crecimientos diferenciales determinaron una notable alteración en la relación que se establece entre los dos componentes principales del valor agregado. Así, en 1997 el monto de utilidades empresarias era prácticamente equiparable a la masa salarial (ambos en torno a los 11.300 millones de pesos), cuando en 1993 representaba el 62,5% de los salarios totales abonados por las firmas de la cúpula. De esta manera, el conjunto de las evidencias empíricas analizadas refleja, con notable contundencia, que durante buena parte de la década de los noventa una porción significativa de los considerables incrementos registrados en la productividad laboral de los grandes oligopolios que operan en el país fueron absorbidos por los empresarios bajo la forma de una importante –y creciente– masa de beneficios.

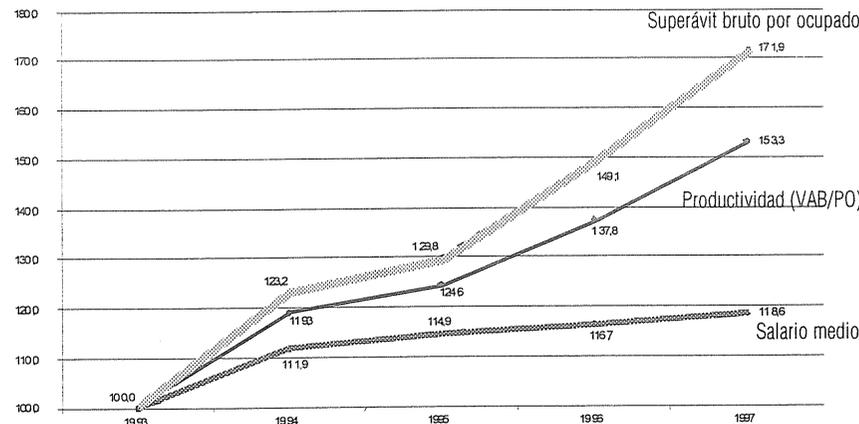
res tarifas, sino que más bien han sido internalizados por las empresas bajo la forma de ganancias extraordinarias (Azpiazu, 1998b; Basualdo 2000a y 2000b; y Proyecto "Privatización y Regulación en la Economía Argentina", 1999).

³⁷ Este muy reducido incremento de la masa salarial se registró en aquellas empresas que históricamente han tenido los salarios relativos más elevados de la economía argentina. En tal sentido, si se considera lo marginal del aumento registrado en el volumen total de salarios abonados por las firmas de la elite y el importante proceso de reducción de los planteles laborales, cabe concluir que el incremento del nivel salarial medio es explicado casi exclusivamente por la disminución en el personal asalariado ocupado por las grandes empresas.

³⁸ Esa mayor incidencia relativa de los asalariados de las empresas comerciales de la elite en el producto bruto sectorial está asociada al importante incremento registrado en la cantidad de personal ocupado por tales firmas, lo cual trajo aparejado un incremento en el volumen total salarial abonado. No obstante ello, cabe destacar que mientras el empleo asalariado total se incrementó un 76% entre 1993 y 1997, la masa salarial lo hizo en un 64%. Como producto de tales patrones de comportamiento, la remuneración promedio de la mano de obra asalariada empleada por estas firmas disminuyó un 7 por ciento.

Gráfico 4

Evolución de la productividad, el salario medio y el superávit bruto de explotación por ocupado de la cúpula empresaria local, 1993-1997 (base 1993=100)



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC (1999a).

88

³⁶ Cabe destacar que dentro de dicho patrón general, la productividad de la mano de obra de tres agrupamientos sectoriales se incrementó por encima del promedio de la cúpula: "transporte" (donde el valor agregado generado por cada asalariado se incrementó más de un 160% durante el período bajo análisis), "electricidad, gas y agua" (en el que el aumento de la productividad laboral fue superior al 100%), y "comunicaciones" (donde el crecimiento fue del 75%). Como ya se mencionó, se trata de actividades en las que cabe inferir una muy importante presencia de empresas privatizadas. Interesa destacar esta cuestión por cuanto, a juzgar por las evidencias disponibles, estos significativos incrementos registrados en la productividad laboral de tales firmas no parecen haber sido transferidos a los usuarios (en especial, los residenciales y, dentro de éstos, los de más bajos ingresos) a partir de meno-

empresario una vez descontada la masa salarial), que se incrementó casi un 72% a lo largo del período bajo análisis.

De esta manera, se constata que una parte mayoritaria del importante incremento registrado en la productividad de los asalariados de las firmas integrantes de la elite empresaria local fue apropiado por los capitalistas, lo cual estaría indicando, a su vez, el sentido netamen-

Este fenómeno repercutió necesariamente en la distribución funcional del ingreso en el interior de la elite. Así, tal como se desprende de la información presentada por el INDEC, en tan sólo cinco años los asalariados de dichas firmas perdieron casi ocho puntos porcentuales en su participación en el producto bruto total (lo cual equivale a una disminución de más del 20%), mientras que los empresarios incrementaron su participación del 65% en 1993 al 73% en 1997. Cuando se desagrega tal información en función de la actividad principal de las firmas se verifica que, salvo aquéllas vinculadas a

actividades comerciales (donde la participación de los asalariados en el producto bruto sectorial aumentó casi un 5%),³⁸ en la generalidad de los casos se constata una importante reducción de la participación asalariada en el valor agregado de cada uno de los agrupamientos sectoriales.³⁹

En definitiva, una creciente precarización laboral y una cada vez más desigual y regresiva distribución del ingreso constituyen dos de los rasgos centrales que caracterizaron al desempeño de las empresas más grandes que actuaron en el medio local durante la década pasada.⁴⁰ En este sentido, la consolidación de tal dinámica de funcionamiento en aquellas grandes firmas oligopólicas que, a partir del control que ejercen sobre las distintas actividades en las que participan definen, de manera significativa y creciente, el comportamiento del conjunto de la economía argentina, es uno de los principales factores para explicar lo que ha sucedido a nivel agregado durante los años noventa, tanto en materia laboral (muy elevados niveles de desempleo, ostensible empeoramiento en las condiciones laborales de la mano de obra ocupada reflejados en una mayor intensidad de la jornada de trabajo, etc.) como en términos distributivos (deterioro salarial, incremento de la pobreza y acentuamiento de la regresividad existente en materia de distribución del ingreso).

³⁸ Al respecto, cabe destacar los casos de las firmas que operan en el sector de transporte (donde los asalariados perdieron 32 puntos porcentuales de su participación en el producto sectorial), aquéllas dedicadas a la prestación de electricidad, gas y agua (donde la pérdida fue de 16 puntos), y las vinculadas con las comunicaciones (agrupamiento en el que la pérdida de los asalariados en la distribución del ingreso total fue de casi 9 puntos). Estas son las tres actividades en las que más se incrementó la productividad de la mano de obra y en las que más se deterioró la participación relativa de los asalariados en el producto bruto sectorial.

⁴⁰ Dicha constatación coincide con una de las principales conclusiones a las que arriba Giosa Zuazua (2000), quien, al analizar lo sucedido en el mercado de trabajo local durante los años noventa, señala que se ha tendido a configurar en el país un patrón de acumulación del capital en el que la gran empresa opera, simultáneamente, como expulsora de empleo y generadora de precariedad. Al respecto, en dicho estudio se señala que "en la medida en que disminuye la proporción de trabajadores ocupados por las grandes empresas, mayor proporción es expulsada al desempleo y/o a actividades informales y de baja productividad, ampliándose el tamaño del sector informal urbano y su grado de precarización".

En función de tales constataciones, cabe introducir una somera reflexión en torno a la "validez" de uno de los principales argumentos con los que se justificó el programa de reformas estructurales instrumentado en la Argentina a comienzos de los años noventa. Entonces, se señalaba que la conjunción de la apertura de la economía a los flujos internacionales de bienes y capitales, con la desregulación de ciertas actividades y la privatización de empresas públicas, implicaría un significativo crecimiento en la productividad promedio de la economía local que no tardaría en "derramarse" sobre el conjunto de la sociedad, muy especialmente hacia los sectores de menores recursos. Sin embargo, y a partir del conjunto de la información analizada en la presen-

te sección, cabe indagar acerca de la "validez" de tal afirmación, puesto que en los años noventa lo que parece haberse consolidado, tanto en el nivel de las empresas oligopólicas más importantes del país como del conjunto de la economía, es un patrón de funcionamiento económico-social en el que los significativos incrementos registrados en la productividad laboral (asociados a una considerable reducción en los planteles laborales, así como a una intensificación en la jornada de trabajo) han sido "derramados" casi exclusivamente sobre las fracciones más concentradas del capital (bajo la forma de una ingente, y creciente, masa de beneficios), mientras que las demandas y necesidades de los sectores sociales más postergados por las políticas económicas neoconservadoras implementadas a lo largo de la década fueron relegadas a un segundo plano.

IV. A modo de conclusión: algunos comentarios sobre la nueva Ley de Empleo

Uno de los principales rasgos del profundo proceso de cambios estructurales al que asistió la economía argentina durante la década de los noventa fue el marcado deterioro que se registró en materia laboral, el cual se refleja no sólo en un significativo incremento en los niveles de desempleo, sino también en una creciente precarización de las condiciones laborales de la mano de obra ocupada. En este sentido, la "paradoja" de los años noventa fue que la economía ingresó en un sendero de crecimiento (particularmente importante si se considera el pobre desempeño agregado de los ochenta) que no se "derramó" sobre el mercado de trabajo, tal como afirmaron que efectivamente ocurriría aquellos que impulsaron la instrumentación de las políticas de cuño neoliberal del tipo de las aplicadas en el país desde fines de los ochenta. A este respecto, cabe destacar que durante el decenio pasado el mencionado proceso de deterioro laboral se verificó tanto en las fases expansivas del ciclo económico interno como en las recesivas.⁴¹

Como fuera señalado, esta situación se asocia a dos procesos que, en su conjunción, determinaron que durante la década pasada se produjera un importante aumento

⁴¹ "Cuando la economía crece, el desempleo se mantiene estructuralmente alto (nunca inferior al 12%), la precariedad se expande (las nuevas ocupaciones son de baja calificación y magro nivel de ingreso), por ende, aumenta el subempleo y el sobreempleo y la pobreza crece de modo sostenido. Cuando la actividad económica cae... el desempleo sube de manera significativa... la precariedad se mantiene en los niveles alcanzados, y la pobreza se expande significativamente en línea con la tasa de desocupación. Escalón este que no podrá absorberse dado el comportamiento ya descrito para la fase de expansión" (CTA, 2000).

en la oferta de mano de obra que no logró ser absorbido adecuadamente por la demanda: la profundización de la regresividad existente en materia distributiva y la consolidación de un perfil económico que presenta un muy reducido dinamismo en términos de la generación de puestos de trabajo. Así, la creciente inequidad distributiva que se manifestó en los noventa, a pesar del crecimiento económico y la estabilización en el nivel general de precios, determinó que una cantidad muy importante de individuos buscara insertarse en el mercado de trabajo con la finalidad de incrementar sus –reducidos– ingresos personales y/o los correspondientes a su grupo familiar. Ello trajo aparejada una mayor presión sobre el mercado laboral que conllevó, a su vez, un fuerte crecimiento de la tasa de actividad (esto es, de la fuerza de trabajo disponible), lo cual, en el marco de una estructura productiva crecientemente desarticulada y con muy importantes restricciones por el lado de la demanda de mano de obra, implicó un ostensible aumento de la desocupación y la creación de puestos de trabajo caracterizados por un alto grado de precariedad.

En efecto, en el transcurso de los años noventa se ha consolidado un perfil productivo en el que los sectores más dinámicos (fundamentalmente aquellos vinculados con la prestación de servicios y con el comercio) son, en gran medida, generadores de empleos que requieren una reducida calificación de la mano de obra, y que se caracterizan por una baja productividad y una aun menor retribución salarial. A ello debe agregarse la situación de la industria que, en el marco de la profundización del proceso de “desindustrialización” y de reestructuración regresiva del sector iniciado a mediados de los años setenta, durante la década pasada se consolidó como una actividad expulsora de mano de obra, lo cual se suma al hecho de que las ramas de mayor dinamismo del espectro fabril local (alimentos y bebidas, algunas manufacturas de bienes intermedios y la producción automotriz) se caracterizan por presentar una escasa capacidad para generar empleo.

En dicho contexto, en lugar de asociar la crítica situación por la que atraviesa actualmente el mercado de trabajo argentino con la problemática distributiva y el tipo de estructura económica existente (y, por lo tanto, de buscar algún tipo de solución a dicha situación mediante la instrumentación de políticas progresivas de distribución del ingreso y de otras tendientes a configurar un nuevo perfil productivo), el gobierno actual, haciéndose eco de las posturas sustentadas tradicionalmente por la ortodoxia neoconservadora, la vincula con las supuestas “rigideces” que aún presentaría dicho mercado. En este marco, en fecha reciente se sancionó una nueva ley laboral (Ley 25.250/00) que apunta a “flexibilizar” –o, retomando los conceptos utilizados por quienes adscriben al paradigma neoliberal, “modernizar”– las relaciones laborales, lo cual permitiría, según se sostiene, que la economía

local gane en competitividad, ingrese en un sendero sostenido de crecimiento y resuelva, en buena medida, la situación laboral existente, todo lo cual conllevaría, a su vez, una mejora en materia de distribución del ingreso.⁴²

Sin embargo, del análisis de los aspectos más importantes de la normativa mencionada cabe concluir que, lejos de promover y garantizar la consecución de tales objetivos, a partir de la misma se cristalizará por la vía legal la “flexibilización” del mercado de trabajo que de hecho ya se manifiesta en el país y, como consecuencia de ello, se profundizará el círculo vicioso –de mutua determinación– entre la dinámica laboral y la distributiva:

- a mayor desempleo y precariedad laboral son menores los salarios percibidos por los trabajadores, peores las condiciones laborales de los ocupados, mayor la pobreza y, en consecuencia, más regresiva la distribución del ingreso;

- asimismo, a mayor pobreza e inequidad distributiva, mayor presión sobre el mercado de trabajo y, como producto de la profunda desarticulación del entramado productivo local y del tipo de sectores de actividad de mayor dinamismo de la economía local, mayores son los niveles de desocupación y precarización.

Con el objetivo de precisar más acabadamente el sentido de la Ley 25.250, así como sus posibles implicaciones sobre el mercado laboral, cabe analizar con cierto detenimiento las principales disposiciones que se incluyen en la normativa mencionada:

- se amplía el denominado período de prueba a seis meses (que puede llegar a los doce en el caso de una pequeña firma). Durante ese lapso, el trabajador puede ser despedido sin derecho a preaviso por parte de la empresa ni a la percepción del pago de indemnización;

- adicionalmente, con la finalidad de generar empleo estable, la legislación busca que las firmas incrementen sus dotaciones de personal ocupado, para lo cual reduce las contribuciones a la seguridad social que deberían abonar los empresarios por cada nuevo trabajador por tiempo indeterminado contratado;

- se promueve la derogación de los convenios colectivos de trabajo vigentes (se trata de los convenios de ultraactividad vigentes desde mediados de los años setenta), y su reemplazo por otros nuevos. En este sentido, la

⁴² Cabe destacar que durante la década de los noventa el gobierno argentino instrumentó diversas medidas en materia de “flexibilización” del mercado de trabajo; sin embargo, es la ley recientemente sancionada la que presenta el mayor grado de organicidad en relación con los reclamos tradicionales de las fracciones más concentradas del sector empresario.

normativa impulsa la descentralización de las negociaciones colectivas, ya que reconoce muy diversas instancias de acuerdo (convenios nacionales, regionales o territoriales; intersectoriales; por rama de actividad; por profesión, oficio o categoría), llegando incluso a reconocer la posibilidad de la negociación directamente entre la empresa y el trabajador (representado por la comisión interna de la firma).

Ahora bien, más allá de los objetivos declamados por quienes promovieron la sanción de la nueva ley laboral (estimular la creación de empleo estable, reducir la tasa de desocupación, avanzar hacia la "democratización" de las centrales sindicales, etc.), una lectura detenida de los principales lineamientos de dicha normativa indica que, por el contrario, la misma resulta plenamente consistente con los reclamos que ha venido realizando el sector empresario (en especial, sus fracciones más concentradas), con particular intensidad durante el decenio de los noventa: convalidar por la vía legal la situación que de hecho se manifiesta en el mercado de trabajo (precariedad laboral, bajas remuneraciones, etc.), abaratar los costos asociados a la contratación y el despido de la mano de obra, contar con la posibilidad prácticamente ilimitada de contratar (y despedir) trabajadores en función de la evolución del ciclo económico, configurar ámbitos de negociación de las condiciones de trabajo que promuevan, entre otras cosas, la reducción de los salarios y la posibilidad de que se incremente la duración y la intensidad de la jornada laboral, así como, en un plano más general, debilitar aun más el poder relativo de negociación de los sindicatos. En efecto:

- en un contexto de muy elevada desocupación, medidas como las descritas (extensión del período de prueba, abaratamiento de los costos empresarios asociados a la contratación y el despido de mano de obra, etc.), lejos de promover la generación de empleo estable, estimularán la rotación de personal a la vez que brindarán a las empresas la posibilidad de adaptar la demanda de trabajadores a la fase del ciclo en la que se encuentre la economía;⁴³

- como consecuencia de lo anterior, puede inferirse que tenderá a consolidarse un mercado laboral caracterizado por una dualidad estruc-

tural: un polo (minoritario) de trabajadores con empleo estable, ocupados en tareas de relativamente elevada calificación, productividad y remuneración, y otro (mayoritario) con empleo inestable⁴⁴ y altamente precario, empleado en actividades que demandan una baja calificación relativa de la mano de obra y que se caracterizan por presentar bajos rendimientos por unidad de producto, así como una reducida retribución salarial;

- asimismo, la conjunción de la descentralización de las negociaciones colectivas (que debilita significativamente el poder negociador de los sindicatos) con los niveles de desocupación vigentes implica la consolidación de un nuevo contexto (negativo para los trabajadores) en el que pasará a inscribirse la determinación de variables de profunda significación como, por ejemplo, el salario, la extensión e intensidad de la jornada de trabajo, la retribución a las horas-extra trabajadas, etcétera;⁴⁵

- por último, cabe señalar que la legislación laboral sancionada en fecha reciente tendrá efectos diferenciales sobre los distintos tipos de firma. En efecto, en el caso de las empresas pequeñas la normativa de referencia brindará un marco de legalidad a un sistema de funcionamiento que de hecho se encuentra instalado y operando. Por su parte, las grandes firmas serán las principales beneficiarias de dicha reforma por cuanto la nueva ley apunta, entre otras cosas, a disminuir las distintas erogaciones empresarias vinculadas con el pago del "salario indirecto" (aguinaldo, indemnización por despido, pago de jubilación, etc.). En este sentido, basta con recordar que la mayoría de los trabajadores empleados en estas unidades productivas percibe la totalidad de los beneficios sociales que la nueva legislación busca reducir. Naturalmente, los principales perjudicados serán los trabajadores, tanto los de las pequeñas firmas (se convalidará legalmente la situación de elevada precariedad vigente, a la vez que no se producirá mejora laboral alguna) como los de las grandes (ya que perderán buena parte de los beneficios con que contaban antes de la sanción de la ley).

En función de estas consideraciones, cabe concluir que el objetivo último de la "modernización" del mercado de trabajo que hoy se promueve no es, como se afirma, el crecimiento económico y la reducción del desempleo sino, sobre la base de una creciente precarización laboral, continuar realizando –y cristalizar legalmente– una ingente transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia los empresarios (en especial, hacia las grandes firmas oligopólicas, que son las que se encuentran más "afectadas" por la vigencia de los contratos colectivos de trabajo que la nueva ley busca eliminar), para, de esta manera, seguir potenciando las ganancias

⁴⁵ Si se considera que la Ley 25.250 promueve la derogación de los convenios de ultraactividad vigentes y su reemplazo por otros de menor rango, cabe preguntarse qué capacidad de negociación pueden llegar a tener un trabajador o, incluso, la comisión interna de una firma para, por ejemplo, acordar con la patronal un incremento salarial.

⁴³ Cabe destacar que una elevada rotación de la fuerza laboral, como la que muy probablemente se derive de la ampliación del período de prueba que impulsa la nueva normativa, atenta contra los incentivos que subyacen a una estrategia de recalificación técnica de la fuerza de trabajo, la cual requiere una mayor estabilidad en el empleo para que los incrementos de productividad derivados de la mayor capacitación sean internalizados por la misma firma que incurrió en el gasto. En consecuencia, la ley no sólo impulsa una alta rotación de la mano de obra sino que también, al desestimular la formación del trabajador por parte de la empresa, atenta contra uno de los factores que permitirían incrementar la productividad laboral y, fundamentalmente, las retribuciones salariales (un elevado grado de calificación de la fuerza de trabajo).

⁴⁴ El grado de inestabilidad laboral se relaciona con el hecho de que el trabajador oscilará entre una situación de empleo precario y otra de desocupación, tantas veces como la evolución del ciclo económico determine que las firmas requieran contar con más o menos personal.

empresarias, deprimiendo los ingresos asalariados, profundizando el deterioro en las condiciones laborales de la mano de obra ocupada y acentuando aun más la subordinación del trabajo al capital y el patrón de distribución regresiva del ingreso que se vienen registrando en el país, con particular intensidad desde la segunda mitad de los años setenta. En definitiva, en lugar de intervenir sobre los principales factores explicativos de la actual crisis laboral, el gobierno nacional pretende "resolver" la acuciante situación por la que atraviesa el mercado de trabajo argentino a partir de una serie de medidas que no va a permitir morigerar –sino que, más bien, va a acentuar– dicha situación, profundizando, en consecuencia, las causas de la misma y el círculo vicioso de mutua determinación entre, por un lado, pobreza y regresividad distributiva y, por otro, desempleo y precarización laboral.

Bibliografía

96

- ALTIMIR, O., BECARIA, L. (1999), *El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina*, Santiago de Chile, Cepal, Serie Reformas Económicas, 28, julio.
- ARCEO, E., BASUALDO, E. (1999), "Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa", en *Cuadernos del Sur*, Buenos Aires, N° 29, pp. 39 a 68.
- AZPIAZU, D. (1998a), *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*, Buenos Aires, FLACSO/Eudeba.
- AZPIAZU, D. (1998b), "La elite empresaria y el ciclo económico. Centralización del capital, inserción estructural y beneficios extraordinarios", en Nochteff, H. (edit.), *La economía argentina a fin de siglo, fragmentación presente y desarrollo ausente*, Buenos Aires, FLACSO/Eudeba.
- AZPIAZU, D. (1994), "La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétricas de la economía. La creciente polarización del poder económico", en Azpiazu, D., Nochteff, H.: *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de economía política*, Buenos Aires, FLACSO/Tesis Norma.
- AZPIAZU, D. (1993), *La inversión en la industria argentina. El comportamiento heterogéneo de las principales empresas en una etapa de incertidumbre macroeconómica (1983-1988)*, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 49.

AZPIAZU, D., BASUALDO, E., SCHORR, M. (2000), *La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas*, Buenos Aires, Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos.

BASUALDO, E. (2000a), *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*, Buenos Aires, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes.

BASUALDO, E. (2000b), *Acerca de la naturaleza de la deuda externa y la definición de una estrategia política*, Buenos Aires, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes.

BASUALDO, E. (1992), *Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización*, Buenos Aires, IDEP/ATE, Cuaderno N° 20.

BASUALDO, E., HOUREST, M., LOZANO, C., FONTANA, B. (1999), "Trabajo y civilización. Los datos de la experiencia argentina", en Lozano, C. (comp.): *El trabajo y la política en la Argentina de fin de siglo*, Buenos Aires, CTA/Eudeba.

BECCARIA, L. (1997), *Desocupación: visiones sobre sus causas y las estrategias para reducirlas*, Universidad de La Plata, Serie de Estudios Fiscales N° 48.

BISANG, R., BONVECCHI, C., KOSACOFF, B., RAMOS, A. (1996), "La transformación industrial en los noventa. Un proceso con final abierto", en *Desarrollo Económico*, Buenos Aires, vol. 36, pp. 187 a 216.

CTA (2000), *Transformar la crisis en una oportunidad. Shock redistributivo y profundización democrática*, Buenos Aires, Instituto de Estudios y Formación de la CTA.

DIAMAND, M., NOCHTEFF, H. (EDITS.) (1999), *La economía argentina actual. Problemas y lineamientos de políticas para superarlos*, Buenos Aires, Grupo Editorial Norma.

FIDE (2000), *Coyuntura y desarrollo. La convertibilidad, nueve años después*, Buenos Aires, N° 258, abril.

FIEL (1994), "Educación y mercado de trabajo en Argentina", copia fotostática.

FRENKEL, R., GONZÁLEZ ROZADA, M. (1998), *Apertura, productividad y empleo. Argentina en los años 90*, Buenos Aires, Universidad de Palermo/Cedes, Serie de Documentos de Economía N° 9.

97

GIOSA ZUAZUA, N. (2000), "Dinámica de acumulación y mercado de trabajo: las grandes empresas, el desempleo y la informalidad laboral en la Argentina de los años noventa", ponencia presentada en el 3er. Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, Buenos Aires.

GIOSA ZUAZUA, N. (1999), "Desempleo y precariedad laboral en la Argentina de los años noventa", en *Epoca*, Buenos Aires, año 1, N° 1, diciembre, pp. 183 a 207.

INDEC (1999a), *Grandes empresas en la Argentina, 1993-1997*, Buenos Aires.

INDEC (1999b), *Industria manufacturera: producción, ocupación y salarios. 1990-1999*, Buenos Aires.

IDEPA/ATE (2000), *Informe de coyuntura: ¿ajuste o democracia? Recesión, desempleo y crisis de gobernabilidad*, Buenos Aires, abril.

KULFAS, M., RAMOS, D. (1999), *El nuevo empleo industrial en la Argentina. Educación, calificaciones y organización del trabajo en los noventa*, Buenos Aires, CEP, Serie Estudios de la Economía Real, N° 12, agosto.

LINDENBOIM, J. (COMP.) (1998), *El desafío del empleo a finales del siglo XX*, Buenos Aires, CEPED, Cuaderno N° 2.

LLACH, J., KRITZ, E., BRAUN, D., TORRES, A. (1997), "Un trabajo para todos", Ministerio de Economía, copia fotostática.

LÓPEZ, A., ROMEO, M. (2000), "La distribución del ingreso en la década de los noventa", Buenos Aires, Consultora Equis, copia fotostática.

LOZANO, C. (COMP.) (1999), *El trabajo y la política en la Argentina de fin de siglo*, Buenos Aires, CTA/Eudeba.

MARSHALL, A. (1998), *Empleo en la Argentina, 1991-1997. ¿Nuevas pautas de comportamiento después de la liberalización económica?*, Buenos Aires, Organización Internacional del Trabajo (OIT).

MONTOYA, S.: "Mercados de trabajo y política económica", en Lindemboim, J. (comp.): *El desafío del empleo a finales del siglo XX*, Buenos Aires, UBA, 1998.

MONZA, A. (1993), "La situación ocupacional argentina. Diagnóstico y perspectivas", en Minujín, A. (edit.): *Desigualdad y exclusión. Desafíos para la política social en la Argentina de fin de siglo*, Buenos Aires, Unicef/Losada.

NOCHTEFF, H. (1999), "Observaciones sobre la relación entre salario y empleo", en Lozano, C. (comp.): *El trabajo y la política en la Argentina de fin de siglo*, Buenos Aires, CTA/Eudeba.

NOCHTEFF, H. (1998), "Neoconservadorismo y subdesarrollo. Una mirada de la economía argentina", en Nochteff, H. (edit.): *La economía argentina a fin de siglo: fragmentación presente y desarrollo ausente*, Buenos Aires, FLACSO/Eudeba.

PESSINO, C. (1996), "La anatomía del desempleo", en *Desarrollo Económico*, Buenos Aires, vol. 36, pp. 223 a 262.

Proyecto "Privatización y Regulación en la Economía Argentina": *Privatizaciones en la Argentina. Regulación tarifaria, mutaciones en los precios relativos, rentas extraordinarias y concentración económica*, (1999), Documento de Trabajo N° 7, Buenos Aires, FLACSO/Secyt/Conicet, .

Resumen

Este trabajo apunta a identificar los aspectos centrales que caracterizaron al desempeño del mercado de trabajo urbano en la Argentina durante los años noventa. Dicho enfoque analítico adquiere particular importancia por cuanto del mismo se desprende que la "flexibilización" de las relaciones laborales, tal como es pensada y promovida por el pensamiento dominante, no constituye un paliativo adecuado para resolver la problemática del mercado laboral argentino, sino que, por el contrario, contribuye a profundizar aun más la situación de precarización y "flexibilización" existente.

Abstract

This paper identifies the central aspects characterizing the dynamics of the Argentine labor market of the 1990's. On the basis of their analysis the authors conclude that the so called flexibilization of labor relations is not an appropriate way of solving the problems of the Argentine labour market. They demonstrate that flexibilization, a major component of the dominant school of thought, has the consequence of deepening the process of precarization and making more severe the current problems of the labor market.