

Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Instituto de Investigaciones Económicas

Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo

*Trabajo, desigualdad y territorio.
Las consecuencias del neoliberalismo*

Javier Lindenboim (compilador)

Nicolás Bonofiglio, Eduardo Donza, Ana Laura Fernández, Mariana González, Javier Lindenboim, Alberto Müller, Ernesto Phillip, Agustín Salvia, Cora Steinberg, Silvana Tissera, Julieta Vera, Carolina Yellati

**Cuaderno del CEPED Nº 8
2004**

Índice

“Viejos problemas y nuevos desafíos en materia laboral”, por Javier Lindenboim pág. 9

1era. Sección: “Los mercados de trabajo urbanos: menor demanda...”

“El neoliberalismo al rojo vivo: Mercado de trabajos en Argentina”, por Javier Lindenboim y Mariana González pág. 27

“Cambios en la distribución del ingreso y de las oportunidades de empleo para los hogares urbanos. Argentina: 1991-2001”, por Eduardo Donza, Agustín Salvia, Cora Steinberg, Silvana Tissera y Carolina Yellati pág. 49

2da. Sección: “... y de peor calidad...”

“Evidencias sobre el deterioro de la calidad del empleo en la Argentina”, por Nicolás Bonofiglio y Mariana González pág. 89

“Sí, Señor. Precarización y flexibilidad laboral en la década del noventa”, por Nicolás Bonofiglio y Ana Laura Fernández pág. 115

3era. Sección: “... en realidades locales diferentes.”

“Dispar evolución de los mercados de trabajo urbanos de la Argentina durante la década del noventa”, por Ernesto Phillip pág. 137

“La apertura económica y su impacto sobre el empleo: una estimación mediante técnicas de insumo producto”, por Alberto Müller pág. 153

“Heterogeneidades en los mercados de trabajo locales y políticas económicas”, por Javier Lindenboim y Mariana González pág. 189

“Cambios en las condiciones de inserción Socio-ocupacional de los Hogares 1991-2001”, por Agustín Salvia y Julieta Vera pág. 219

Trabajo, desigualdad y territorio. Las consecuencias del neoliberalismo

“Viejos problemas y nuevos desafíos en materia laboral”

Javier Lindenboim

Pág. 9

1era. Sección:

“Los mercados de trabajo urbanos: menor demanda...”

“El neoliberalismo al rojo vivo: Mercado de trabajos en Argentina”

Javier Lindenboim y Mariana González

Pág. 27

“Cambios en la distribución del ingreso y de las oportunidades de empleo para los hogares urbanos. Argentina: 1991-2001”

Eduardo Donza, Agustín Salvia, Cora Steinberg,

Silvana Tissera y Carolina Yellati

Pág. 49

2da. Sección:

“... y de peor calidad...”

“Evidencias sobre el deterioro de la calidad del empleo en la Argentina”

Nicolás Bonfiglio y Mariana González

Pág. 89

“Sí, Señor. Precarización y flexibilidad laboral en la década del noventa”

Nicolás Bonfiglio y Ana Laura Fernández

Pág. 115

3era. Sección:

“...en realidades locales diferentes.”

“Dispar evolución de los mercados de trabajo urbanos de la Argentina durante la década del noventa”

Ernesto Phillip

Pág. 137

“La apertura económica y su impacto sobre el empleo: una estimación mediante técnicas de insumo producto”

Alberto Müller

Pág. 153

“Heterogeneidades en los mercados de trabajo locales y políticas económicas”

Javier Lindenboim y Mariana González

Pág. 189

“Cambios en las condiciones de inserción Socio-ocupacional de los Hogares 1991-2001”

Agustín Salvia y Julieta Vera

Pág. 219

Viejos problemas y nuevos desafíos en materia laboral.

La publicación de este Cuaderno conforma un hito importante en la tarea de investigación conjunta y transdisciplinaria encarada por el **Centro de Estudios sobre Población Empleo y Desarrollo** (CEPED) de la Facultad de Ciencias Económicas y el Equipo **Cambio Estructural y Desigualdad Social** del Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Facultad de Ciencias Sociales, de la Universidad de Buenos Aires.¹

Ambos grupos se han esforzado por articular sus respectivos enfoques teóricos y propuestas metodológicas en pos de analizar las características del mercado de trabajo urbano en la Argentina durante la última década del siglo XX, así como los determinantes generales y particulares del empeoramiento de las condiciones socioeconómicas en los diversos aglomerados bajo análisis. Inicialmente esta labor confluyó en el Proyecto IE-01 “Mercados de trabajo urbanos en Argentina de los '90. Crisis y metamorfosis” de la programación UBACYT 1998-2000. Dicho proyecto fue continuado –en la programación 2001/2003- por el denominado “Heterogeneidad e inequidad en los mercados de trabajo urbanos en la Argentina. Un balance de los noventa” (E-026).

A lo largo de estos seis años de trabajo conjunto se produjeron diversos documentos que han sido presentados en distintas actividades (congresos, seminarios, jornadas) nacionales e internacionales² y/o publicadas en libros y revistas académicas³, sin mencionar las innumerables notas y reportajes en medios radiales, escritos o televisivos, tanto nacionales como del exterior.

Además, en la serie *Cuadernos del CEPED*, se publicaron los que llevan el número 4 y el 5, con resultados de la primera fase, y el número 7, en el que se volcaron las presentaciones propias y de especialistas invitados al Seminario “Metamorfosis del empleo en Argentina. Diagnóstico, políticas y perspectivas”, convocado por los equipos de ambas facultades en el primer semestre de 2001.

¹ El equipo del Instituto Gino Germani está dirigido por Agustín Salvia y el del CEPED por Javier Lindenboim.

² Algunos de los eventos que pueden mencionarse son: 50° y 51° Congreso Internacional de Americanistas; XIV Congreso Nacional de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social; Primer Congreso Nacional de Políticas Sociales; VI Congreso Internacional del CLAD; The 2001 meeting of the Latin American Studies Association; 5° y 6° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo; Tercer Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo; V Simposio Internacional América Latina y el Caribe: El desafío de los procesos de desarrollo e integración en el nuevo milenio; VI y VII Jornadas Argentinas de Estudios de Población; XXXV, XXXVI y XXXVII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política; Seminario Internacional “Precariedad laboral, vulnerabilidad social y seguridad socioeconómica”; Jornadas de Investigación de la Universidad Nacional de General Sarmiento; IV Simposio Internacional “El Cono Sur, su inserción en el tercer milenio”; Seminario internacional “Las regiones metropolitanas del MERCOSUR y México: entre la competitividad y la complementariedad”; II Congreso Iberoamericano de Estudios de Género, Salta.

³ Entre las revistas se destacan: **Papeles de población**, Universidad Autónoma del Estado de México; **Latin American Perspectives**, Sage Publications; **Encrucijadas**, Universidad de Buenos Aires; **Enoikos**, Facultad de Ciencias Económicas/UBA; **Laboratorio**, Facultad de Ciencias Sociales/UBA; **Estudios del Trabajo**, ASET; **La Gaceta de Económicas**, Facultad de Ciencias Económicas/UBA; **Ecuador Debate** / Centro Andino de Acción Popular. Entre los libros deben mencionarse los publicados por la Editorial Biblos; Editorial Al Margen (en un caso con la Universidad de General Sarmiento y en otro con la de La Plata); Centro Buendía, Universidad de Valladolid, España.

La transición desde las políticas neoliberales ¿hacia dónde?

Desde la aparición del último Cuaderno del CEPED, Argentina atravesó uno de los períodos más dramáticos y turbulentos de nuestra sociedad, lo cual no pudo menos que incidir en el desarrollo de la investigación en la etapa final del proyecto, ampliando el planeado “balance de los noventa” hasta los primeros años de la década actual.

En la Presentación del mismo, bajo el título *Breve crónica de un final anunciado. El año 2001*⁴, hemos reseñado los hechos políticos y económicos que condujeron a la debacle del gobierno aliancista y finalmente a la asunción de la presidencia del país por parte del candidato perdedor en las elecciones de 1999: Eduardo Duhalde.

En ese momento se abría un claro interrogante acerca del futuro inmediato de nuestra población, tan duramente castigada durante los noventa.

Como es suficientemente conocido, la transición 2001-2002 no sólo será recordada por los sucesos que culminaron con algunas decenas de víctimas fatales y por la sucesión de varios ocupantes del Sillón de Rivadavia. Lo será también por el impacto de las medidas económicas. En los primeros meses de 2002 se advertían ya los primeros efectos de la – poco cuidadosa- salida de la convertibilidad con una desproporcionada desvalorización de la moneda local y el impacto consiguiente en un importante conjunto de productos que integran el consumo popular. La persistencia de la recesión económica (cuyas primeras manifestaciones provenían de 1998), la consiguiente falta de demanda laboral, el estímulo legal como el resultante del funcionamiento anómalo –léase precario- del mercado laboral, entre otros elementos característicos de tal mercado, implicaron la constancia o aún disminución de las remuneraciones nominales. Esto es, el imparable crecimiento de los bienes salario a comienzos de 2002 implicó un fuerte deterioro de la capacidad de compra de los ingresos del trabajo.

El cambio de Ministro y de orientación en aspectos relevantes en materia económica permitieron, empero, que el segundo semestre de 2002 mostrara, primero, un éxito notable en materia inflacionaria y, luego, lo que para algunos observadores y analistas era tan sólo “un veranito” el cual, sin embargo, se consolidó al punto de que en todo 2003 el crecimiento del Producto superó el 7%, claro que respecto del pésimo año precedente.

Atendiendo a las necesidades imperiosas de millones de hogares las autoridades elaboraron y pusieron en práctica, hacia mediados de 2002, un programa inédito por sus características y envergadura: el Programa de atención a Jefas y Jefes de Hogar Desocupados. Modesto en cuanto al aporte mensual (150 pesos que equivalen a 50 dólares en la actualidad), pasa a tener significación económica al ser multiplicado por los alrededor de dos millones de beneficiarios. Además, no tiene en principio condicionamientos para la incorporación ni plazos predeterminados de finalización de la percepción.

Su operatoria se construyó sobre la base de la aparente independencia de las autoridades locales respecto de las de nivel nacional. Sin embargo su funcionamiento ha estado caracterizado por la perduración de las formas clientelares habituales en la operación de diversas políticas sociales. No menos del diez por ciento de los planes otorgados, por

⁴ Javier Lindenboim (compilador) *Metamorfosis del empleo en Argentina. Diagnóstico, políticas y perspectivas*, Cuadernos del CEPED No. 7, FCE/UBA, Buenos Aires, 2002, páginas 10-13

otra parte, lo fueron a través de organizaciones sociales o no gubernamentales. Ello habla o bien de la falencia de la estructura administrativa para identificar a beneficiarios potenciales o bien de mecanismos no muy claros de articulación del Programa con tales organizaciones sociales.

También a partir de mediados de 2002 diversas decisiones oficiales procuraron compensar parcialmente la caída de los salarios reales. Así, se definieron legalmente cifras no remunerativas⁵ que en julio de 2003 pasaron a tener el carácter de remunerativas, esto es a ser objeto de descuentos legales e integrar los básicos para los cálculos de los adicionales y complementos salariales. Claro que todo esto excluía expresamente a los asalariados del sector estatal nacional (y, de hecho, a los empleados de provincias y municipios). Y es poco probable que los asalariados no registrados hayan recibido este beneficio.

De todos modos, es innegable que aún en su modestia se trató de decisiones enfiladas en la dirección correcta, habida cuenta del diagnóstico que ubica en la insuficiencia de la demanda uno de los factores más perniciosos desde el punto de vista económico. Dependerá de decisiones oficiales y, principalmente, de la acción concertada de distintas fuerzas sociales, que tal orientación se profundice de tal modo que, en primer término, permita una imprescindible recuperación de los niveles vida y de consumo mínimamente indispensables y, en segundo lugar, se manifieste en forma de mayor demanda en el mercado laboral. Nada de esto, sin embargo, es esperable que produzca efectos de amplitud en plazos inmediatos. De allí la previsible perduración de acciones estatales del tipo del Programa de Jefas y Jefes.

En esta compleja situación, el reencauzamiento institucional, a partir de la asunción del actual gobierno, ha generado una expectativa favorable de la que es, al mismo tiempo, su encarnación. Hasta el presente, sin embargo, no parece trascender demasiado tal carácter esperanzado ya que no han llegado a materializarse políticas y orientaciones de largo plazo verdaderamente modificatorias de las políticas neoliberales de los noventa basadas en el Consenso de Washington.

El proyecto de investigación, parte de cuyos últimos resultados se vuelcan en la presente publicación, se proponía concluir un “balance” de la década de los noventa, básicamente signada políticamente por el peronismo. Fue necesario, empero, continuar el análisis incluyendo los primeros años del siglo XXI, entre otras razones en virtud tanto de la continuidad de la fase crítica del ciclo –iniciada a mediados de 1998- como por la intensidad de los hechos políticos antes y después de la caída del gobierno de la Alianza.

¿Qué dejó la experiencia neoliberal en los mercados de trabajo y en la sociedad?

Diversos trabajos han procurado dar cuenta de los procesos sociales, políticos y económicos asociados con la aplicación de las políticas derivadas del Consenso de Washington. La nómina es extensa y en gran medida puede ser consultada en la bibliografía

⁵ Inicialmente 100 pesos que, con el correr del tiempo, llegaron a ser 200.

de los artículos que integran esta publicación.⁶ Entre ellos, los elaborados en el marco de este proyecto, son hitos importantes para la caracterización de lo ocurrido y para la posibilidad de apreciar el devenir probable en materia socio laboral.

Una enumeración de los tópicos principales, aunque rápida y sucinta, debe incluir los siguientes elementos.

Desde el punto de vista histórico

Tendencia a la disminución del ritmo de aumento de la población (de moderado a bajo). En Argentina ha venido decreciendo significativamente el ritmo de aumento de la población, incluyendo su componente más dinámico: la población urbana. En ese sentido sus tasas se asemejan fuertemente a las de los países centrales del hemisferio norte.

Tendencia a la disminución –al menos al estancamiento– de la tasa de actividad masculina y continuo aumento de la femenina. La segunda mitad del siglo veinte mostró una constante caída de la disposición a participar en la actividad económica por parte de la población masculina. Ello en parte debe explicarse por la difusión de los sistemas de retiro (jubilaciones y pensiones). Hasta la segunda guerra mundial los sistemas de seguridad social atendían sólo a algunos de los sectores de trabajadores. Esto se amplía fuertemente en los primeros años de posguerra dentro del sector asalariado. Más tarde el sistema procura incorporar al resto de los activos: empresarios y autónomos. Paralelamente se observa un fenómeno de raíz tanto económica como socio-cultural cual es la creciente participación de la mujer. El mayor peso del componente masculino tendió a hacer predominar un leve decrecimiento. En las últimas décadas habría empezado a predominar un efecto neto positivo, que no debe confundirse con la apariencia de las cifras censales de 1991 debido a su incomparabilidad con las precedentes.

Aumento del empleo asalariado pero más lentamente que el empleo total. Durante el mismo lapso –segunda mitad del siglo veinte- predominó el aumento de las categorías no asalariadas pero, debido a su bajo peso relativo durante décadas la tasa de asalarización se mantuvo algunos puntos por encima del 70%. Los cambios introducidos en la medición en 1991 impidió verificar con precisión la continuidad de tal tendencia.

Estancamiento del empleo asalariado industrial y, por lo tanto, pérdida relativa de importancia. De manera coincidente con lo ocurrido en gran parte del continente y del mundo, la estructura sectorial del empleo en general y del empleo asalariado en particular fue mostrando una constante disminución de la importancia de la ocupación en la industria.

El período más reciente

⁶ En los meses recientes se agregaron dos libros en la misma dirección: Grassi, Estela, Políticas y problemas sociales en la sociedad neoliberal. La otra década infame (I). Espacio Editorial. Buenos Aires. 2003. y Javier Lindenboim - Claudia Danani (coordinadores), Entre el trabajo y la política, Editorial Biblos, Buenos Aires, 2003.

Agudización de algunas tendencias precedentes. Profundización de la baja de la dinámica poblacional pero profundizando la dinámica de urbanización (más del 90% vive en centros urbanos). Continuidad de la caída del empleo industrial así como de la participación de la población masculina. Al mismo tiempo, sigue el aumento de la participación femenina aunque en los noventa este aumento se asocie más a la necesidad de compensar ingresos que al mejoramiento neto del bienestar de los hogares.

Vigencia de un mecanismo perverso: crecimiento económico (casi) sin aumento del empleo. En los primeros años noventa, la estabilización de precios que se obtiene con las medidas asociadas con la “convertibilidad” contribuye a recuperar durante tres o cuatro años un importante ritmo de crecimiento del Producto Bruto Interno. Al margen de diversas cuestiones de comparabilidad de los datos durante ese lapso es evidente el importante aumento del nivel de actividad hasta 1994 incluido. Sin embargo, el empleo estuvo lejos de acompañar tal comportamiento. Más aún el empleo pleno había empezado a declinar. Si bien en la segunda mitad de ese decenio “mejoró” la relación empleo-producto, el cambio de siglo toma a la Argentina con un mejoramiento de la “productividad” del trabajo lo que equivale, en ausencia de un fuerte aumento del producto a un estancamiento (o caída) del empleo.

Desempleo, subempleo y sobre-empleo: formas perversas y crecientes de desaprovechamiento de las capacidades productivas y, por ende, de exclusión social. El neoliberalismo globalizador de los noventa exacerbó los problemas económicos y sociales expresados en el mercado laboral. Nunca como en los últimos diez años crecieron y se mantuvieron elevados los índices de desocupación así como los subutilización y sobre explotación del trabajo. Si la estrategia consistía en favorecer los ingresos del capital para favorecer la inversión que, a su turno, iría a generar más empleo, el resultado no podía ser otro en una sociedad como la de Argentina en la que el sector empresario se caracterizó no precisamente por el “animal spirit” dispuesto al riesgo sino por la búsqueda del rédito fácil e inmediato y la prebenda fiscal.

Empeoramiento de las condiciones de empleo. En esas condiciones en las que legalmente se tendía a la desprotección del trabajo y en las que la experiencia “aconsejaba” a los trabajadores morigerar sus demandas y reclamos no es para nada sorprendente que en los noventa se pasara del 30 al 40% la proporción de los asalariados carentes de cobertura legal y de la seguridad social. Y que en los primeros años del actual decenio tal proporción haya seguido aumentando.

Constante supresión de mecanismos legales de protección laboral. Con la reforma laboral de 1991 se inicia un largo ciclo de profundización de una estrategia que procuró acrecentar las ventajas del capital, con el argumento de la existencia de rigideces tanto salariales como en materia de normas de trabajo que obstaculizarían la competitividad internacional y, por derivación, dificultaban la creación de empleo. En rigor el soporte conceptual estaba constituido por la afirmación que los mayores y mejores beneficios empresarios eran el único camino que abría una doble ventaja: impulsaba el crecimiento económico y “derramaba” socialmente tanto en virtud de mayor demanda ocupacional como por la vía de los ingresos. Ambos propósitos quedaron como asignaturas pendientes tanto durante el gobierno peronista como el interrumpido gobierno de la Alianza. La

sucesión de cambios legales, propició modalidades más “flexibles” en el mercado como al interior de la empresa, hicieron mella (hasta casi hacer desaparecer) en la vigencia de las horas extras, de las vacaciones otorgadas razonablemente, el empeoramiento de las condiciones de preservación del vínculo laboral a través de la modificación de la normativa sobre despidos, la menor protección y limitación al reclamo con la instauración de las Administradoras de Riesgo del Trabajo, sin mencionar el golpe de gracia al sistema de protección social con la instalación de las Administradoras de Jubilaciones y Pensiones. Si bien disminuyeron aspectos importantes de la cobertura en materia de salud vía el efecto derivado de los avatares del mercado laboral, fueron preservados los mecanismos de poder de las organizaciones sindicales a través del manejo de las obras sociales. La última reforma, envuelta en el escándalo de los sobornos, extendió el período de prueba, alentó la descentralización de la negociación colectiva y procuró terminar con el resto de los convenios signados a mediados de los años setenta.

Grandes aumentos de productividad sin traslación a las remuneraciones.

Muchos estudios pusieron en evidencia las mejoras en materia de rendimiento productivo del trabajo. Pese a que durante algún período hacia mediados de los noventa se condicionó la existencia de mejoras salariales a la existencia de mejoras de productividad laboral, esta última se verificó pero pudieron encontrarse los mecanismos de su utilización como parámetros para la elevación de las remuneraciones. Las dificultades de su captación fueron esgrimidas por los sectores empresarios pero por detrás de los argumentos estaba la avidez por obtener mayor rendimiento cuyo único destino debía ser el beneficio empresarial.

Constante concentración del ingreso. Argentina se diferenció durante décadas del resto de los países de América Latina, entre otras cosas, por una distribución menos desigual de la riqueza generada anualmente. Sin embargo la polarización producida de modo especial en la década pasada ubica al país junto con los que presentan la mayor concentración del ingreso.

Son variadas las formas en que puede ser medido este fenómeno. Uno de ellos alude a la cantidad de veces por las que hay que multiplicar el ingreso de los más pobres para alcanzar el nivel de los más ricos. Esa relación se ha incrementado significativamente en los noventa no tanto por el aumento de la participación de los deciles de mayores ingresos sino por la importancia relativa de la pérdida de los de ingresos más bajos.

Supresión de los mecanismos tradicionales de ascenso social y su reemplazo por otros que conducen a la marginación y la exclusión. Gran parte de los elementos previamente indicados expresan crudamente la desaparición de una de las características de la sociedad argentina de gran parte del siglo veinte: mayor equidad en la distribución del ingreso y, con ello, posibilidades de superación de las condiciones iniciales expresadas cabalmente en la obra de Florencio Sánchez “Mi hijo el doctor”.

Imposibilidad de disociar economía y política. Así como a mediados de los noventa en Argentina se pretendió adjudicar a la crisis financiera mexicana la responsabilidad principal por la crisis del país, en distintos momentos se ha pretendido presentar las decisiones en materia económica como originadas en un universo autónomo de las relaciones sociales y políticas. Entre ambos planos se establece una relación

dialéctica. Por ejemplo las decisiones políticas reflejan por lo general claros intereses económicos. Pero es en ese plano, el de la política, en el que se definen las orientaciones esenciales en materia económica. En otro lugar hemos escrito que “La ‘experiencia neoliberal’ constituye un proceso de transformación global y de época, que en lo político adquirió un rasgo distintivo: el de proyectar la *erradicación de la política*. Y para la Argentina, además, acaso la política sea la dimensión de la vida social en la que el neoliberalismo haya alcanzado su mayor victoria”.⁷ La capacidad de la sociedad argentina para reconocer que las circunstancias económicas y sociales por las que vivimos no equivalen a calamidades naturales proporcionará, por lo tanto, la posibilidad de buscar su superación por medio de la acción política en el sentido más pleno de su contenido.

Los contenidos de este Cuaderno

Los documentos que integran este Cuaderno aportan tanto a la interpretación y el esclarecimiento de los procesos recientes como a la apreciación de los senderos posibles y deseables en el futuro, tanto inmediato como mediato.

En efecto, en la primera sección, se procura brindar un panorama de lo ocurrido en la sociedad argentina desde el punto de vista del mercado de trabajo y de su incidencia en la distribución de la riqueza y en la pobreza. Allí se incluyen dos documentos.

El artículo “El neoliberalismo al rojo vivo: mercado de trabajo en Argentina” de **Lindenboim** y **González** ubica el análisis sociolaboral en el marco de los cambios políticos e ideológicos no sólo en Argentina sino en toda la región latinoamericana a partir de la puesta en marcha de las políticas genéricamente denominadas neoliberales. Así, tienden a mirar las transformaciones del mercado laboral como consecuencia de la adopción de un modelo socioeconómico determinado, antes que como resultados autónomos de procesos ocurridos al interior de dicho mercado particular.

El trabajo se organiza en gran medida sobre la base de analizar críticamente las afirmaciones dominantes en los noventa, dirigidas a la justificación de las políticas aplicadas, por parte de quienes tienden a desvincular sistemáticamente los resultados observados en el mercado laboral respecto de las políticas globales.

Los autores presentan un balance de lo ocurrido en los mercados laborales urbanos de Argentina en los últimos lustros describiendo el proceso de deterioro observado y procurando al mismo tiempo indagar en las razones del mismo.⁸

Se observa la declinación en la capacidad de absorción por parte de la demanda de trabajo, el escaso aumento de la oferta laboral respecto de su tendencia histórica así como el

⁷ Danani, Claudia C y J. Lindenboim, *Trabajo, política y políticas sociales en los noventa*, en Javier Lindenboim – Claudia Danani (coordinadores), ob. Cit.

⁸ Como en la mayoría de los documentos la fuente de información es la Encuesta Permanente de Hogares relativa a veinticinco aglomerados urbanos entre 1990 y 2001.

resultado de ambos componentes reflejado en la magnitud del desempleo y en el empeoramiento de la calidad de los puestos de trabajo “sobrevivientes”.

En el segundo documento de esta sección, **Donza, Salvia, Steinberg, Tissera y Yellati** trascienden el mercado de trabajo en otro sentido: ya no en el de las causas sino en el de los resultados apuntando a que la crisis del empleo en Argentina implica consecuencias que van más allá del propio mercado laboral. El cometido esencial es aquí el de profundizar la dimensión social del diagnóstico de las transformaciones operadas y de la crisis resultante.

Para tal fin se analiza un conjunto de evidencias sobre los cambios ocurridos entre 1991 y 2001 en la desigualdad social y las desigualdades ocupacionales de los hogares dentro del universo urbano del país. Las dimensiones sociolaborales fueron definidas desde la perspectiva de los hogares (ingresos familiares por preceptor y consumidor; número de consumidores y de preceptores; sector laboral en que participa la fuerza de trabajo; categoría ocupacional; precariedad). Tales dimensiones, junto con los cortes temporales asociados a las fases del ciclo económico del estudio, permiten contribuir al conocimiento de la matriz estructural que genera y recrea espacios de pobreza, de inequidad distributiva y de fragmentación social.

En el período analizado, según el estudio, aumentó la desigualdad de la distribución de los ingresos con mayor perjuicio para los dos quintiles más pobres y se produjo una fuerte movilidad (descendente) en la estructura social urbana. El descenso fue protagonizado por los hogares más pobres y con menor número de preceptores junto con aquellos que sufrieron mayor caída de ingresos por preceptor. La pérdida (o falta de acceso) a empleos de calidad parece haber impulsado una estrategia de uso intensivo de fuerza de trabajo en los hogares; pero tal mayor uso tendió a asociarse con ocupaciones de baja “productividad”.

Ambos trabajos proveen en conjunto dos de los enfoques característicos del análisis socio-laboral. Por una parte, el tratamiento clásico a partir de los integrantes del mercado de trabajo y, por la otra, la mirada asentada en el universo de los hogares a los que ellos pertenecen. Al propio tiempo, el primero pone más énfasis en las políticas al tiempo que el segundo se relaciona más con las fases del ciclo.

Habida cuenta de las conclusiones predominantes en estos estudios, como en gran parte de los disponibles para el caso de Argentina, en la Segunda Sección se ubica el foco en la calidad de los empleos existentes.

En primer lugar, **González y Bonofiglio** sostienen que el aumento del desempleo no es el único efecto ni la única evidencia del empeoramiento de la situación de los trabajadores. En virtud de ello, en su documento ponen atención al nivel de los ingresos percibidos, las condiciones de precariedad, el número de horas trabajadas y el tipo de contrato que rige el vínculo laboral, debido a que la calidad de un puesto de trabajo refiere tanto a aspectos monetarios (ingresos) como a no monetarios.

Entre los factores determinantes de la calidad del empleo, incluyen a la productividad como una condición necesaria, más aún en una economía abierta, en la cual el vínculo calidad-eficiencia debería verse reforzado. Lo que se observa en Argentina en el período analizado es que el producto por trabajador (proxy de productividad) creció significativamente. Sin embargo, en materia de calidad del empleo no se habría dado esta

esperada mejoría. Se observó que los salarios sólo experimentaron un leve incremento, menor al del producto por trabajador, mientras que los trabajadores por cuenta propia vieron reducidos sus ingresos hacia 2001 en comparación con el año 1990. Además, se observó una importante reducción en la proporción de asalariados con jornadas de trabajo de duración “normal”, aumentando tanto la proporción de subocupados como de sobreocupados.

La explicación de estos comportamientos puede buscarse a partir de las condiciones del mercado laboral. La existencia de un alto nivel de desempleo actúa ejerciendo sobre los trabajadores un efecto disciplinador, ya que el temor ante la amenaza de perder el puesto de trabajo los lleva a aceptar las condiciones laborales que determine el empleador y a mermar sus reclamos, disminuyendo considerablemente su poder de organización y negociación.

En la misma línea, **Bonofiglio** y **Fernández** procuran avanzar un poco más aún en el análisis de las condiciones laborales de los trabajadores precarios en el marco de una utilización flexible de la mano de obra teniendo en cuenta que el empleo asalariado generado entre 1991-2001 fue esencialmente precario.

Este grupo, el de los trabajadores precarios, fue incrementando su importancia con el correr de los años y exhibió un desempeño más desfavorable en el mercado laboral. En efecto, sus remuneraciones, significativamente menores a las de los protegidos, sólo crecieron en la primera etapa de crecimiento económico para luego descender continuamente hasta finalizar por debajo del nivel inicial. Por otro lado, se observó una polarización en la jornada horaria de los precarios, desplazándose de las jornadas consideradas normales hacia las de sub y sobreocupación.

Dicho análisis se reproduce cuando se considera las distintas ramas económicas, de modo que se puede pensar que la precarización se debió más a una ventaja buscada en materia de costos que a una necesidad sectorial de la organización del trabajo. En base a dicho análisis los autores derivan la existencia de un uso más flexible de la mano de obra precaria respecto de la que no lo es, lo que redundaría en condiciones de desprotección aún mayor.

En la Tercera Sección se incluyen cuatro trabajos que intentan desentrañar uno de los aspectos que contribuyen a dar sentido al proyecto de investigación en cuyo marco se elaboraron: la identificación de las diferencias y las especificidades de los mercados de trabajo locales. Los dos primeros tienen un carácter más metodológico aunque no excluyen el análisis propiamente tal y, al mismo tiempo, cubren la totalidad de los aglomerados relevados por la Encuesta de Hogares. Los dos restantes, en cambio, analizan -con abordajes específicos- diferencias apreciables entre aglomerados a partir del tratamiento de un número reducido de casos dentro del sistema urbano de Argentina.

La sección se inicia con el documento de Phillip quien sostiene en su trabajo que no hay motivos para suponer que la evolución global del mercado de trabajo se haya reproducido del mismo modo en todos los aglomerados del país, más aún en un marco de profundos cambios globales que incluyeron reestructuración productiva y fuertes crisis de las economías regionales. De manera que el autor pretende encontrar una clasificación de los mercados de trabajo, con el objetivo de contribuir al debate acerca de la heterogeneidad territorial de ese mercado.

Para tal fin, considera en primer lugar la evolución de los indicadores laborales básicos en cada uno de los aglomerados urbanos, privilegiando una clasificación resultante de los propios comportamientos antes que otra derivada de criterios exógenos que pueden resultar arbitrarios (como pueden ser regiones definidas sobre la base de criterios geográficos, socio-demográficos o de otro tipo).

En términos generales, percibe una marcada tendencia al deterioro de los distintos mercados de trabajo urbano, de manera que las diferencias entre los mismos (y, por tanto, las razones de los agrupamientos) se encuentran, por una parte, en la intensidad del deterioro ya mencionado y, por la otra, en el comportamiento de la oferta y la demanda laborales, esto es, en las distintas “razones” o causas de la evolución de las tasas de desocupación y de subocupación.

Por una vía diferente, **Müller** argumenta que habiendo sido la apertura externa identificada habitualmente como uno de los componentes centrales de la política económica de los noventa y, al mismo tiempo, también crucial en términos de su efecto sobre el mercado de trabajo, resulta entonces pertinente estimar el impacto de aquélla política en cada uno de los aglomerados relevados por la EPH. La técnica aquí utilizada es la derivada de la aplicación del modelo de insumo-producto en su versión predictiva.

Como consecuencia de la aplicación de los complejos procedimientos indicados en el texto y sobre la base de la aceptación de los supuestos requeridos, se observa que, a lo largo de la década, el comercio exterior habría generado una reducción de menos de 400.000 empleos (90% de ellos de la industria), esto es alrededor de un cuarto del total de desocupados estimados en 2000. De allí el autor infiere que la apertura externa no puede ser calificada como la principal responsable del aumento del desempleo, aunque su impacto esté lejos de ser despreciable.

En consonancia con lo anterior los centros urbanos con mayor importancia y/o “tradicición” industrial fueron los más impactados por la pérdida de empleos en los años noventa, especialmente en la región Pampeana. Empero, a lo largo de los subperíodos analizados (1991-1994; 1994-1998; 1998-2000) el comportamiento de los aglomerados en cuanto a la estimación del efecto del comercio exterior resulta heterogéneo y errático impidiendo una caracterización general.

A continuación **Lindenboim** y **González** realizan un análisis de un grupo de aglomeraciones sobre la base de las características de los activos en general y de los ocupados en particular. En este sentido guarda relación con el trabajo de los mismos autores que abre el Cuaderno aunque aquí procuran mostrar las heterogeneidades existentes en el funcionamiento de distintos mercados de trabajo locales. En cuanto al detalle territorial, comprende a Gran Buenos Aires, Gran Córdoba, Gran Mendoza, San Luis-El Chorrillo, Gran Tucumán-Tafí Viejo y Gran Bahía Blanca.

El documento incluye una sucinta descripción de los cambios del mercado de trabajo a nivel agregado como de las notas características en cuanto a las políticas aplicadas en la última década. Luego se muestran algunos de los contrastes más característicos registrados entre el área metropolitana de Buenos Aires y el denominado Resto Urbano (los otros aglomerados relevados por la EPH) habida cuenta de que, en conjunto, representan más de dos tercios de la población urbana del país la cual, a su turno, ya ha superado el 90% de la población argentina.

A partir de allí se pone en evidencia que si bien el deterioro del mercado de trabajo está territorialmente generalizado, pueden identificarse disparidades en cuanto a su temporalidad y a su profundidad o intensidad. atribuibles a las condiciones socio-históricas de cada uno de los ámbitos analizados. Así, Córdoba y Gran Buenos Aires presentan las situaciones laborales más deterioradas, incluyendo la pérdida absoluta de empleos plenos. Por su parte, Tucumán y Bahía Blanca son las ciudades, dentro de las consideradas aquí, que más sufrieron el impacto al inicio de los años noventa.

Para el conjunto se reproduce el aumento de las tasas de asalarización así como el incremento de la precariedad dentro de ese mayor número de asalariados. En particular, en 1996-1997 esa tendencia se hace más evidente lo cual corrobora las evidencias de que el aumento del empleo asalariado se ha sostenido en puestos con mayor desprotección.

Entre los factores explicativos surgieron algunos elementos e hipótesis destacables. Entre ellos que el mayor peso original del empleo industrial ha sido factor importante para un mayor deterioro del mercado de trabajo local, vía los efectos sectoriales negativos de la apertura externa (analizados en el trabajo de Müller). Como contrapartida, las actividades de servicios amortiguaron aquel deterioro en los casos en que tuvieran predominio..

Es destacable que en los dos aglomerados –entre los aquí analizados- que presentan menores problemas ocupacionales, San Luis-El Chorrillo y Gran Mendoza, precisamente la industria “soportó” durante mayor lapso las dificultades difundidas en el resto. De allí que en ellos el proceso expulsor de la industria y de generalización del deterioro llegó sólo al final del período (años 2000 o 2001).

Salvia y Vera realizan un análisis - en media docena de ciudades o áreas urbanas- de los cambios en las condiciones de inserción socio ocupacional de los hogares en virtud del aumento de la precariedad y la desigualdad social, durante el decenio 1991-2001. Naturalmente el estudio tiene estrecha relación con el correspondiente trabajo incluido en la primera sección, considerando las mismas variables allí indicadas.

En relación con las localidades se seleccionó a las siguientes: Gran Buenos Aires, Gran Córdoba, Gran Mendoza, San Luis-El Chorrillo, Gran Tucumán-Tafí Viejo y Neuquén-Plottier.

Las evidencias encontradas ponen de manifiesto la dificultad de encontrar patrones sistemáticos de comportamiento de los aglomerados así como la necesidad de contar con información de otro orden (política, económica, socio-cultural, etc) para interpretar cabalmente las diferencias regionales entre aglomerados. Entre los aspectos destacables se menciona el aumento de la desigualdad social donde el rasgo común es la pérdida de participación de los hogares más pobres aunque con trayectorias locales distintas.

A partir del análisis de los ingresos reales por adulto equivalente, se observa en forma clara y acentuada el aumento de la desigualdad de bienestar entre aglomerados así como la mayor fragmentación social al interior de cada uno, corroborándose que a mayor pobreza, mayor deterioro relativo y absoluto del ingreso familiar por adulto equivalente. En lo relativo a los ingresos de los perceptores se observa el aumento de la desigualdad regional (y también la desigualdad social al interior de los aglomerados) derivado de los cambios ocurridos en los ingresos monetarios reales. Aquí también se distingue el Gran Buenos Aires, donde se registra aumento en los ingresos frente a la caída evidenciada en el resto de las ciudades analizadas.

Finalmente, en todos los aglomerados, pese al aumento del desempleo, los hogares lograron mantener –con algunas variaciones- un equilibrio relativo en el número de consumidores por perceptor de ingresos

Agradecimientos

Al comienzo de esta presentación se puso de manifiesto el valor de la articulación de los equipos de dos unidades académicas de la Universidad de Buenos Aires. De manera que el primer agradecimiento pasa por el reconocimiento recíproco de la riqueza de la experiencia para cada uno de los núcleos de investigación y su continuidad a lo largo de más de un lustro. Dicha riqueza se sostuvo en las diferencias de formación disciplinaria junto con la fuerte preocupación común por los problemas contemporáneos de nuestra sociedad.

En ambos grupos, además de las personas cuyos trabajos integran este Cuaderno, se debe mencionar a Damián Kennedy, Luciana Grana, Juan M. Graña y Alejandro Lavopa (en el CEPED) y a Ana Pacetti y Melina Con (en el equipo de Cambio Estructural y Desigualdad Social), quienes han sido colaboradores indispensables para la totalidad de la tarea.

En los tramos finales de la preparación de la edición se contó con la eficaz tarea de Cecilia M. González, quien fue asistida por Luciana Grana y Analía V. Calero.

La programación UBACYT actual permitió el desarrollo de buena parte de las tareas de investigación aquí incluidas. Asimismo la Dirección de Imprenta de la Facultad de Ciencias Económicas contribuyó -una vez más- a que estos documentos lleguen al lector.

A todos, por tanto, el mayor de nuestros reconocimientos.

Javier Lindenboim
Director del CEPED

Buenos Aires, diciembre de 2003

“El neoliberalismo al rojo vivo: mercado de trabajo en Argentina”

Javier Lindenboim* y Mariana González**

Introducción

La Argentina está recién comenzando a superar lentamente los momentos más graves de una profunda crisis económica, cuyas consecuencias sociales han sido devastadoras, y que en el plano político precipitó un cuestionamiento generalizado respecto al funcionamiento de las instituciones democráticas.

Esta crisis estalló a fines del año 2001, luego de un período de recesión que se extendió durante tres años. En efecto, el PBI entre 1999 y 2001 inclusive disminuyó en promedio un 3% anual, y a partir de allí cayó un 11 % en el plazo de un año.

Estas cifras, comparadas con el importante crecimiento económico observado en los primeros años de la década del noventa, parecen a primera vista indicar que se trata de un problema gestado en unos pocos años. Esta visión es propiciada por quienes buscan encontrar como culpable exclusivo y excluyente de esta situación a alguno de los dos gobiernos que se desempeñaron en los momentos de estallido de la crisis: el de Fernando De La Rúa y el de Eduardo Duhalde.

Sin ninguna intención de defender estas presidencias, en honor a la verdad debe reconocerse que la gestación de esta crisis económica no comenzó en los últimos años, ni fue -como sostienen algunos- el desafortunado resultado de una conjunción de factores externos desfavorables (crisis en otros países periféricos, devaluación de la moneda brasilera, caída en los términos de intercambio). Antes bien, esta crisis resultó ser el anunciado desenlace del modelo económico implementado en la Argentina desde inicios de la década del noventa.

* Director del Centro de Estudios de Población, Empleo y Desarrollo (CEPED) de la Universidad de Buenos Aires e Investigador Independiente del CONICET.

** Investigadora asistente del Centro de Estudios de Población, Empleo y Desarrollo (CEPED).

Esta orientación, que implicó cambios tanto en las políticas económicas como en el rol del Estado en la economía y en la sociedad, se basó en las recomendaciones hechas por los organismos internacionales a los países latinoamericanos, y cuyo cumplimiento se planteaba como necesario para crear las condiciones que permitirían reincorporarlos como receptores de flujos de capitales tras la llamada “crisis de la deuda”.

El “nuevo” modelo, que ya había mostrado su inviabilidad y sus consecuencias negativas en un breve ensayo durante la pasada dictadura, incluía entre los cambios de política económica una abrupta apertura tanto comercial como financiera, que terminó por destruir un conjunto importante de las empresas y las industrias nacionales, al tiempo que propiciaba una entrada de capitales externos de una magnitud tal que logró esconder por varios años la gravedad del daño que estaban sufriendo la economía y la sociedad argentinas.

La sobrevaluación del tipo de cambio que se mantuvo durante el período, argumentando la necesidad de mantener la estabilidad lograda mediante el plan de Convertibilidad, volvía la situación aún más grave, ya que restaba competitividad a los productos nacionales a la vez que abarataba significativamente todos los bienes importados. Esto hizo que muchas empresas no pudiesen sobrevivir, y forzó al resto a lograr aumentos de productividad principalmente mediante alguna de estas dos vías: la sustitución de trabajadores por equipos de capital (que por ser importados estaban relativamente abarataados) y el aumento en la explotación del factor trabajo, a través de cambios organizacionales o del incremento en la intensidad del trabajo. Ambas opciones hicieron que la demanda laboral creciera muy lentamente aún en el contexto inicial de crecimiento económico, que se incrementara gravemente el desempleo y se deteriorasen las condiciones laborales.

La profunda crisis económica que se manifestó a partir del 2001, y sus graves consecuencias en el plano del ámbito laboral, no deben hacernos olvidar que el deterioro de la situación de los trabajadores fue una constante a lo largo de toda la década del noventa. Así fue que mientras la tasa de desocupación llegó a un pico de 21,5% en mayo del año 2002, su valor se había mantenido por encima del 12% desde 1994, alcanzando ya el 18% en 1995. Es que el esquema económico dificultaba la creación de empleo por un lado, mientras que por otro hacía a la economía especialmente vulnerable a sufrir repentinas crisis que agravaban aún más la situación de los trabajadores.

Por las razones brevemente esbozadas en estas primeras páginas, entendemos que para comprender el problema actual de la economía y del mercado laboral, no es suficiente analizar lo ocurrido recientemente, sino que hay que remontarse cuando menos a los comienzos de las reformas neoliberales y de la implementación del plan de convertibilidad.

Con este enfoque, presentamos un balance general de lo ocurrido en los mercados laborales urbanos en la Argentina a partir de principios de los noventa, describiendo el proceso de deterioro observado y procurando a la vez indagar en las razones del mismo.

Para ello, se recurre a la información suministrada por la Encuesta Permanente de Hogares para 25 aglomerados urbanos en los que se releva información sistemáticamente en los meses de mayo y octubre de cada año. Ello permite dar cuenta de la declinación en la capacidad de absorción por parte de la demanda de trabajo, el escaso aumento de la oferta laboral respecto de su tendencia histórica, así como el resultado de la interacción de demanda y oferta en términos de desempleo y empeoramiento de la calidad de los puestos de trabajo.

El modo de estructurar el trabajo para mostrar las evidencias al respecto se centra en cuestionar las afirmaciones sostenidas durante los noventa -y aún hoy- por quienes tienden a desvincular sistemáticamente los resultados observados en el mercado laboral respecto de las políticas económicas implementadas.

Así, luego de esta introducción se comienza presentando una discusión general respecto de la naturaleza de las concepciones económicas, sociales y políticas del neoliberalismo y su aplicación en América Latina, para adentrarse ya en la sección 2 en el caso argentino a través de un breve balance de la situación del mercado de trabajo en los noventa. Esta primera información se contrasta en la sección 3 con el diagnóstico oficialista (neoliberal) respecto de lo que estaba sucediendo en el mercado laboral y las políticas aplicadas en base a estas ideas, para luego presentar nuestras críticas a esa visión y a los resultados de esas políticas en la sección siguiente.

1. Neoliberalismo y mercado de trabajo

Muchos analistas hablan indiferentemente de globalización, neoliberalismo y capitalismo contemporáneo, como si fueran términos intercambiables. (...) En una frase: si la globalización es el medio, el neoliberalismo es la política hegemónica y la acumulación de capital el fin.

La afirmación según la cual el neoliberalismo defiende los intereses del mercado contra el Estado es ambigua. Deja suponer que en la fase de acumulación precedente, las políticas económicas, la ideología dominante y las instituciones estatales y de regulación de las empresas no tuvo por objeto central la defensa del mercado.

Darío I. Restrepo Botero (2003)

La segunda mitad del siglo XX permitió observar -simultáneamente- una potenciación sin precedentes de la capacidad humana para producir bienes capaces de satisfacer las más variadas necesidades, junto con un proceso de deconstrucción de las instancias de preservación y ampliación de los derechos y conquistas de los trabajadores, el componente indudablemente más débil de la estructura productiva capitalista¹.

Luego de la Segunda Guerra Mundial, cambió el liderazgo occidental pasando de Gran Bretaña los Estados Unidos, al tiempo que fue derrotado en asociación con la URSS el experimento nazi. La Unión soviética amplió su área de influencia a buena parte de la Europa oriental. Se construyó un nuevo orden de posguerra que, si bien tuvo como característica una “guerra fría” que duró décadas, dió origen al sistema de las Naciones Unidas y a procesos de independencia de antiguas colonias hasta los años sesenta.

Con la “rebeldía” de Francia en 1968 que solicitó -infructuosamente- transformar sus cuantiosas reservas en dólares en su equivalente en oro, cuyo eco fue la devaluación del dólar respecto del oro², se inició un período de turbulencias cuyo máximo exponente fue la denominada crisis del petróleo a comienzos de los setenta.

Con el esfuerzo por recomponer el ritmo de acumulación a escala internacional, el capitalismo da término a los “treinta años gloriosos”³, con la forzada colocación de los petrodólares en las economías dependientes (luego bautizadas con el nombre de emergentes) y un reforzamiento de los cambios tecnológicos, todavía enmarcados en la competencia con la entonces Unión Soviética.

Así, los setenta y los ochenta (que culminaron con los documentos constitutivos del Consenso de Washington) se caracterizaron por la instalación de regímenes políticos conservadores en

¹ Las primeras décadas del siglo fueron un lapso en el que se configuró un esquema mundial particular: adquiría status de modo de organización típico de la producción el desarrollo de Henry Ford sobre los esquemas tayloristas; se concentraba el poder económico a escala supranacional; se dirimían por la fuerza las formas de repartir el poder de las principales potencias, a través de la Primera Guerra; se construían mecanismos de protección de los trabajadores (OIT); aparecía -ya no en la reflexión teórica sino en la experiencia práctica- un modo pretendidamente superador del capitalismo con la revolución bolchevique y la construcción de la Unión Soviética

² Pasando de 35 a 350 dólares la onza troy.

³ Expresión acuñada en Europa para dar cuenta de las tres décadas posteriores a la finalización de la Segunda Guerra durante las cuales la intervención estatal, no sólo estuvo dirigida a la reconstrucción de los países devastados por el conflicto bélico sino, principalmente, a llevar a la práctica los rasgos básicos del estado de bienestar.

Gran Bretaña y Estados Unidos sostenidos en las corrientes económicas que se pueden denominar, genéricamente, neoliberales o neoclásicas⁴.

Estas corrientes que llegaron luego a imponerse en la mayor parte del planeta, a comienzos del siglo XXI han empezado a ser duramente cuestionadas.

Sin pretensión de ser exhaustivos podemos señalar algunos de los puntos focales del denominado pensamiento dominante, en particular aquellos ligados a la participación laboral de la población. Es obvio que uno de los aspectos principales es la desaparición de la centralidad del trabajo en el análisis económico y en la formulación de políticas. El esquema se sostiene en afirmar que la generación de cambios tecnológicos (presuntamente derivados de una modificación “autónoma” de la demanda) acelera -más que el aumento de la producción de bienes y servicios- la disminución relativa de los requerimientos laborales. Negando que el trabajo sea la actividad humana que genera el valor, este pensamiento justifica “teóricamente” la aparición y reproducción de un sobrante de trabajo (de trabajadores) dando pie a la denominada “economía de dos velocidades”⁵.

En lo que se refiere al impacto de la ideología y la práctica neoliberales sobre el mercado de trabajo -la “crisis del trabajo”- de la Garza sintetiza lo que él denomina las cuatro formas en que tal crisis se manifiesta: a) “La crisis de la actividad laboral como centro de la creación de identidad de sujetos sociales”; b) “La crisis del trabajo como núcleo de la acumulación del capital”; c) “La crisis de la centralidad del trabajo en la sociedad postindustrial”; d) La significación que tal crisis plantea para América Latina.⁶

Lo característico del pensamiento dominante en las décadas finales del siglo XX es, precisamente, junto con la supresión analítica de la capacidad de generación de valor por parte del trabajo, que el “mercado” determina qué se produce, cómo se reparte, etc. sin aceptar regulación social alguna respecto de aquellas determinaciones y, menos aún, sobre su apropiación. Con lo cual, termina por esfumarse el significado de la dotación inicial de los factores para acceder a una porción determinada del resultado económico y, por lo tanto, desaparece el significado de las relaciones sociales como reguladoras del modo de distribución de la riqueza social, más allá de las meras relaciones mercantiles.

⁴ Una sintética mirada sobre estos fenómenos y su impacto en el mercado de trabajo latinoamericano puede verse en Mattos (1998).

⁵ También en Europa, luego de los años gloriosos, se verifica un desdoblamiento de un sector económico y social dinámico de otro que va perdiendo la posibilidad de mantener el ritmo del primero. De tal manera se reproduce el enfoque de la economía dual en América Latina surgido en la CEPAL en los sesenta.

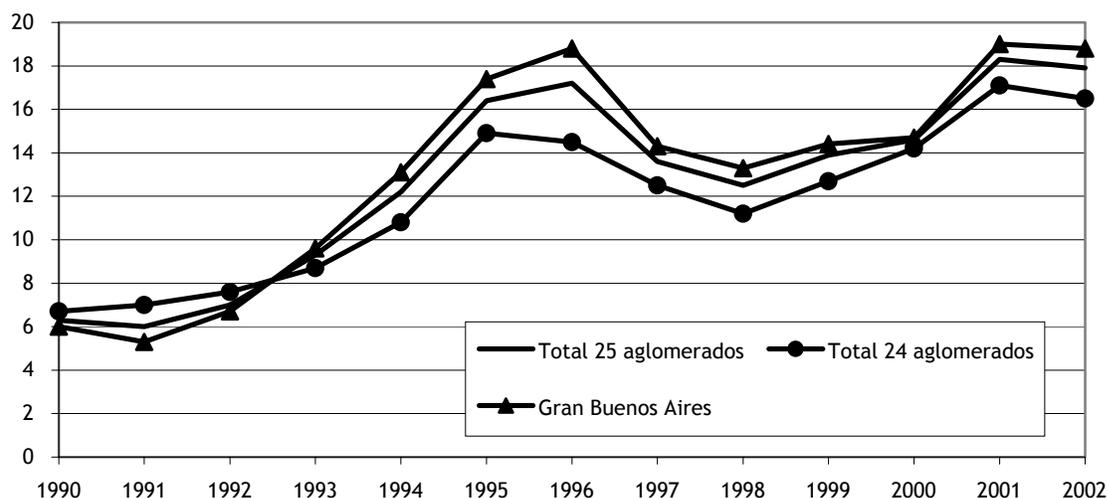
⁶ Entre los excelentes textos de este autor puede citarse “Problemas clásicos y actuales de la crisis del trabajo” en E. De la Garza Toledo-J.C. Neffa (compiladores), *El trabajo del futuro. El futuro del trabajo*, CLACSO, Buenos Aires, 2001.

2. Los signos del deterioro laboral

Si bien no puede afirmarse que los problemas laborales de la población argentina comenzaron en la década del noventa, sí es cierto que esos años serán históricamente recordados por la gravedad que adquirieron las cuestiones vinculadas al trabajo.

El signo más evidente de ello está dado por la evolución de la tasa de desocupación que, como es sabido, llegó a niveles inusitados, manteniéndose por encima de los dos dígitos desde 1994 hasta hoy (ver gráfico 1), y con perspectivas poco alentadoras respecto del tiempo y esfuerzo que, aún con crecimiento económico, es necesario para bajar el desempleo.

Gráfico 1. Tasas de desocupación



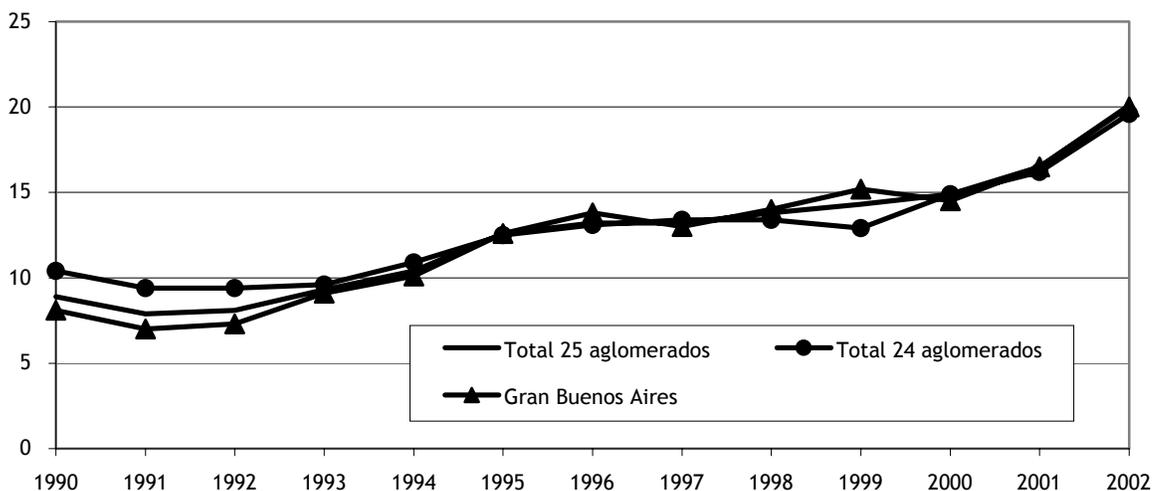
Fuente: elaboración propia CEPED en base a EPH-INDEC, ondas octubre.

Pero la tasa de desempleo no constituye, ni por lejos, el único signo de deterioro del escenario laboral. Antes bien, la situación de los trabajadores se ha visto afectada también por cuestiones relativas a la calidad del empleo. Entre éstas, podemos destacar, aunque sin ser exhaustivos, el aumento de la subocupación, el gran incremento de la proporción de empleo no registrado, el estancamiento y posterior caída de los salarios.

En efecto, la tasa de subocupación creció sin tregua a lo largo de estos años, y llegó a más que duplicarse entre 1990 y 2002 (ver gráfico 2). Pero también la sobreocupación se incrementó notablemente, de manera tal que se redujo el grupo de trabajadores que tiene una jornada laboral que podría considerarse "normal" (entre 35 y 45 horas semanales). Por otra parte, la

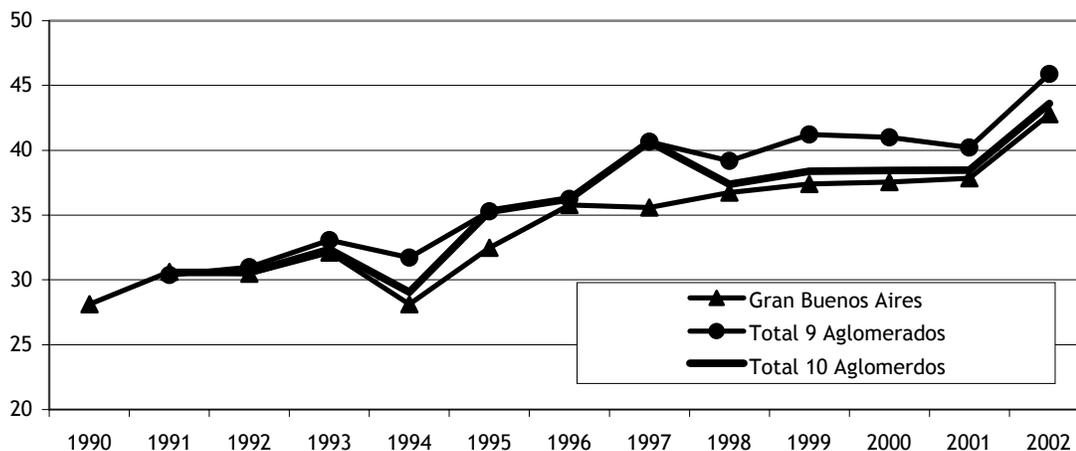
proporción de empleos no registrados o “en negro” pasó del 28 % a más del 40 %⁷ (ver gráfico 3). La precariedad de estos vínculos laborales implica que estos trabajadores sufren una situación de inestabilidad y desprotección.

Gráfico 2. Tasas de subocupación



Fuente: elaboración propia CEPED en base a EPH-INDEC, ondas octubre.

Gráfico 3. Porcentaje de empleos asalariados no registrados



Fuente: elaboración propia CEPED en base a EPH-INDEC, ondas octubre.

NOTA: Se considera asalariados no registrados a aquellos a los que no se les hace descuento jubilatorio. Esta información sólo está disponible para 10 agglomerados.

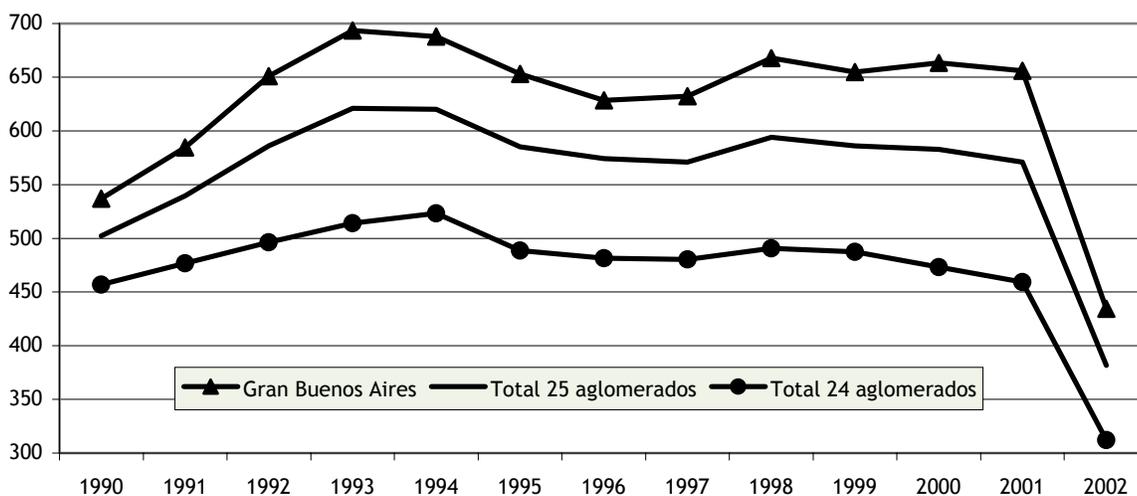
⁷ El importante incremento de los empleos no registrados en 2002 se debió a que la mayor parte de los nuevos puestos de trabajo fueron planes de empleo otorgados por el gobierno: los Planes Jefes y Jefas de Hogar Desocupados.

Finalmente, más allá del impulso inicial que tuvieron los salarios como resultado del freno a la hiperinflación y de la reactivación económica -impulso que de todos modos resultó inferior al crecimiento de la productividad laboral-, estos mostraron un retroceso a partir de 1994 y una caída abrupta luego de la devaluación de 2002, de la que aún no se han recuperado. Además, este proceso se dio conjuntamente con un aumento en la desigualdad salarial, lo cual da cuenta de que para muchos trabajadores el panorama fue aún más negativo.

Todo lo anterior no es más que el reflejo de la débil posición en que se encontraron los trabajadores a la hora de negociar sus condiciones laborales, y esta debilidad derivó



Gráfico 4. Salarios medios (\$ de 1994)



Fuente: elaboración propia CEPED en base a EPH-INDEC, ondas octubre.

3. El diagnóstico oficial

Conociendo esta situación, cabe preguntarse cuál fue el diagnóstico que al respecto construyeron el gobierno y ciertos círculos académicos afines.

En este diagnóstico pueden diferenciarse dos rasgos característicos: el primero de ellos implicó entender este problema siempre como coyuntural: en un primer momento como producto de crisis externas inevitables (el tequilazo mexicano, la crisis asiática, la crisis rusa), más adelante como fruto exclusivo de la recesión de los últimos años.

El segundo consistió en atribuir las causas del desempleo a cuestiones intrínsecas al funcionamiento del mercado de trabajo, principalmente su falta de adecuada flexibilidad. En efecto, de acuerdo con la visión neoliberal que fue hegemónica en Argentina durante toda la década del noventa y cuyo influjo no ha desaparecido, los problemas del mercado de trabajo deben buscarse al interior del mismo. Dado que de acuerdo con las leyes de mercado el equilibrio está asegurado, si éste no se observa es porque existen mecanismos que no permiten el libre funcionamiento de esas fuerzas del mercado. En particular, aquellos que impiden la caída del salario para que ajuste al nivel que es necesario para alcanzar el pleno empleo, o leyes y normativas que no permiten atenuar los costos del despido y por lo tanto imponen costes demasiado elevados a la contratación de trabajadores.

En todos los casos, las “culpas” del desempleo se imponen sobre los mismos trabajadores, o sus organizaciones, o las instituciones que buscan protegerlos.

Otro argumento señala que el desempleo es producto de una falta de adecuación de la mano de obra a los nuevos requerimientos tecnológicos. En este caso, se dice, sería necesario que transcurra cierto tiempo hasta que las calificaciones de la mano de obra se adecuen a lo requerido en los “nuevos” procesos productivos. Merece la pena notar que esta afirmación, más allá de que sea válida o no, implica reconocer que esas fuerzas del mercado que conducen al equilibrio no actúan tan rápida y eficazmente como otras veces se supone.

A partir de estas explicaciones, la solución que se postulaba para el desempleo consistía principalmente, por un lado, en no tomar ninguna medida especial en el plano económico y dejar que, dado el contexto de estabilidad que se había alcanzado se generasen emprendimientos productivos y por lo tanto nuevas oportunidades laborales. Por otro lado, se debía flexibilizar el mercado laboral y disminuir los costos laborales a través de cambios en la legislación, legalización de prácticas anteriormente prohibidas, disminución o supresión de aportes patronales, etc. El menor costo del empleo también favorecería la contratación de una mayor cantidad de trabajadores.

Todas estas medidas fueron entonces llevadas a la práctica: se mantuvo un mismo modelo durante diez años, esperando que sus problemas se resolviesen automáticamente a partir de las señales positivas a la inversión y un supuesto clima de estabilidad, se promulgaron varias leyes que avanzaban en la flexibilización del contrato laboral y las condiciones de trabajo y se disminuyeron en gran medida los aportes que los empleadores están obligados a hacer sobre

los salarios. Pero los resultados en materia de reducción del desempleo fueron nulos o incluso contraproducentes, al tiempo que mediante la puesta en vigencia de las llamadas “leyes de flexibilización” el mismo Estado promovió la precarización de las relaciones laborales.

Como medidas paliativas se estableció un seguro de desempleo y una serie de planes sociales-laborales, ambos de alcance muy limitado, de modo que no llegaron a representar siquiera un alivio generalizado para la situación de tantos desocupados.

4. Evaluación y críticas

La flexibilización del mercado de trabajo

A diferencia de lo que se intentó mostrar desde el gobierno, los problemas del mercado de trabajo son intrínsecos al modelo de acumulación vigente. El mercado laboral no se resuelve en sí mismo, ya que el nivel de empleo es resultado de lo que ocurre en la economía en su conjunto: cuál es el ritmo de crecimiento, cuál es la estructura productiva, cuáles son las actividades que se expanden, cómo evoluciona la productividad, amén de los factores demográficos.

Por ello, no es posible plantear soluciones al desempleo a partir de una flexibilización de la contratación laboral ni de los salarios. En Argentina, ambos resultaron ser más flexibles de lo que usualmente se admite y, aún así, la tasa de desempleo tendió a aumentar y mantenerse en niveles sumamente elevados.

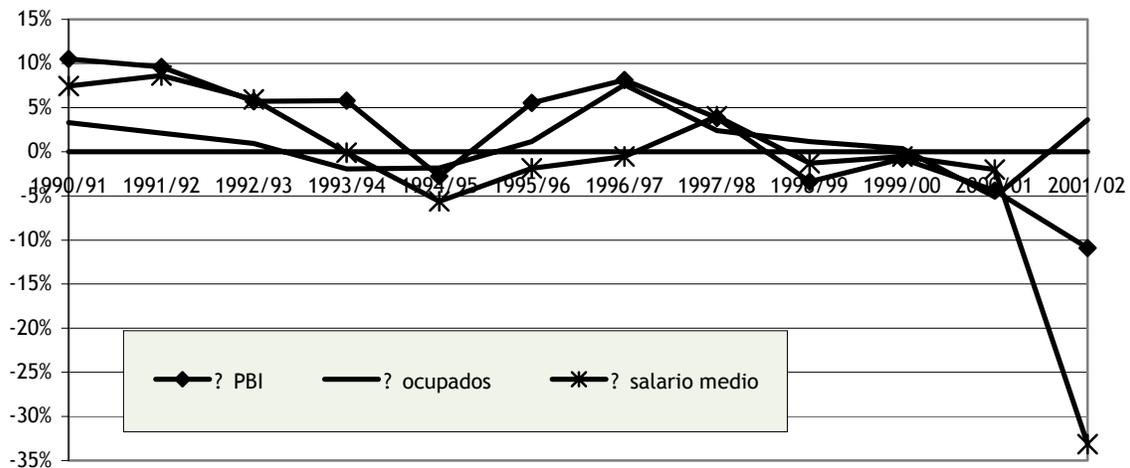
Como se observa en el gráfico 3, los niveles de empleo asalariado no registrado vienen creciendo sin pausa. El 45 % de asalariados cuyo vínculo laboral es precario se encuentra, de hecho, en las condiciones de trabajo más flexibles que puedan imaginarse. Ellos no cuentan con la protección de las leyes laborales, no pueden tener una representación sindical ni negociar colectivamente. Además, la amenaza de perder el empleo los fuerza en muchos casos a aceptar la sobreocupación, la flexibilidad en las tareas a desarrollar, los salarios insuficientes para cubrir un consumo mínimo (Lindenboim, González y Serino, 2000; González y Bonofiglio, 2002).

Las leyes de flexibilización laboral, en general buscaron reproducir esta situación en las empresas más grandes, que no pueden tener empleados no registrados, aunque sí suelen subcontratar empresas en las cuales los “costos salariales” son más bajos.

El disciplinamiento de la fuerza laboral que opera a través de la amenaza del desempleo, en un contexto tan desfavorable para los trabajadores como puede ser la Argentina actual, es altamente generalizado, aún respecto de quienes tienen contratos “en blanco”.

Si se comparan las evoluciones del PBI y del salario promedio en la economía (gráfico 5), es posible verificar que el ajuste de los salarios hacia la baja se produjo durante las recesiones en magnitudes muy cercanas a la caída del producto -o aún mayores- mientras que, por el contrario, no siempre el crecimiento económico se vio reflejado en una suba de salarios. Ante estas evidencias, no es posible afirmar que no existe flexibilidad en el mercado de trabajo.

Gráfico 5. Tasas de variación anual del PBI, del número de ocupados y del salario medio



Fuente: elaboración propia CEPED en base a Dirección de Cuentas Nacionales y EPH-INDEC, ondas

Dada esta situación, la flexibilización propulsada por las reformas laborales no implicó, como se pretendía, un incremento en el empleo; lo que sí logró es exacerbar la situación de deterioro en la calidad de los mismos (Lindenboim, 2000)

Otra medida que se tomó con el objetivo de buscar incrementar el empleo a través de la disminución de los costos laborales fue la importante disminución de los aportes que los empleadores deben realizar en base a los salarios pagados. Ello tampoco redundó en una mayor creación de empleos. Fue, en cambio, una significativa transferencia al sector empresario que, además, implicó un grave problema presupuestario para al sector público (ibídem).

¿Falta de calificación o sobrecalificación de los trabajadores?

Como se mencionó, otra de las explicaciones oficiales del incremento de la desocupación fue que éste se debía a una inadecuación de las calificaciones de los trabajadores frente a las demandas de los nuevos puestos de trabajo, relacionados con el uso de nuevas tecnologías.

Este argumento resulta también falaz por cuanto, aún cuando es cierto que se dio un proceso de reconversión tecnológica y reorganización de la producción, lo que se observa a partir de la constatación del nivel educativo de la fuerza laboral es que ésta tendió en general a estar sobrecalificada en relación con lo requerido por el puesto desempeñado (Kulfas, 2000).

Por otra parte, lo que se observó durante los noventa fue que el nivel educativo de la población económicamente activa se incrementó sostenidamente (Lindenboim, 2000). En parte, ello se debió al mismo contexto de alto desempleo y de competencia entre los trabajadores por conseguir un empleo.

Pero si bien es posible que la mayor capacitación pueda resolver el problema individual de encontrar trabajo, de ningún modo representa una solución para el problema colectivo; ya que la capacitación y/o reconversión de la fuerza de trabajo no crea por sí misma puestos de trabajo y, como argumentaremos, es precisamente en la debilidad del crecimiento del empleo donde radica la razón del gran incremento de la desocupación.

La mayor calificación, en un contexto como el actual, implica un beneficio sobre todo para el sector empresario, que puede contar con empleados más calificados sin pagar mayores salarios, e incluso pudiendo disponer de trabajadores sobrecalificados en relación con las tareas a desempeñar.

Las dificultades de la economía argentina para crear empleo

Si no se trata de falta de flexibilidad en el mercado laboral ni de falta de calificación de la fuerza de trabajo, ¿cuál es la razón por la cual los indicadores del mercado de trabajo se mostraron crecientemente deteriorados en los últimos años?

Las series presentadas en el gráfico 5 permiten apreciar que, particularmente en la primera parte de la década, el empleo creció a un ritmo mucho menor que el PBI. Es decir, en esos primeros años de alto crecimiento se crearon en términos relativos muy pocos nuevos

empleos⁸, lo cual se vio reflejado en el hecho de que en la década el empleo creció en promedio sólo un 0,23 % por cada incremento del producto de un 1 %.

La explicación de esta escasa capacidad del producto para crear empleo remite a las transformaciones operadas en la economía argentina. La apertura externa y la sobrevaluación cambiaria que se mantuvo durante el período implicaron una fuerte presión para las empresas respecto de la necesidad de lograr incrementos de productividad, para poder sobrevivir a la competencia de los productos importados. El nivel del tipo de cambio, además, redundó en una modificación de precios relativos entre capital y trabajo, a favor del primero. Ambos factores facilitaron y obligaron a la sustitución de mano de obra por capital y a la introducción de cambios en la organización de las tareas productivas. Estos comportamientos, así como el menor uso de insumos nacionales y la simplificación de los procesos productivos, son los factores que permiten explicar una parte importante de los aumentos de productividad de la primera parte de la década, que redundaron en un menor dinamismo del empleo (Serino y González, 2002; Lindenboim y Salvia, 2001; Camargo, 1999; Altimir y Beccaria, 1999).

Por otra parte, el mismo proceso de apertura -con un tipo de cambio sobrevaluado- habría implicado una fuerte competencia para los trabajadores por cuenta propia y las pequeñas empresas, muchos de los cuales no pudieron sobrevivir.

Si bien puede pensarse que los aumentos de productividad que repercutieron negativamente sobre la creación de empleo son un fenómeno particular de los momentos inmediatamente posteriores a la apertura comercial, existe otro factor que limita la expansión de la ocupación y que tiene carácter permanente. La reestructuración y reconfiguración productiva que se dan como consecuencia de la apertura y de las ventajas competitivas de la Argentina, llevan, por un lado, a un crecimiento relativo mayor de aquellas ramas que son intensivas en recursos naturales y que tienen altas dotaciones de capital pero son poco intensivas en trabajo y, por otro, a un decrecimiento relativo en las que son más intensivas en mano de obra.

La recesión de los últimos años vino a profundizar este problema ya grave, porque la retracción del producto implicó a partir de 1999/2000 una expulsión neta de fuerza de trabajo, mayor que la ocurrida a mediados de la década del noventa. Tal gravedad puede observarse en la tasa de desempleo que en mayo de 2002 alcanzó un inédito 21,5%.

La abrupta salida de la convertibilidad a comienzos de 2002 -devaluación mediante- se reflejó positivamente en el mercado de trabajo a través de la recuperación del dinamismo en algunas ramas de actividad, particularmente aquellas más vinculadas con la colocación de productos

⁸ Contrariamente a lo que se afirmaba, sobre todo en los primeros años de la década, no es posible explicar el gran incremento en el desempleo por un aumento en la tasa de participación de la población en el mercado laboral, ya que el crecimiento de la tasa de actividad sigue aproximadamente su tendencia histórica (Lindenboim, 1995).

en el exterior y con la producción local de artículos hasta entonces importados. Como se ha visto más arriba las cifras muestran una mejoría (menor desempleo) hacia finales de 2002, parcialmente atribuible, también, al efecto estadístico del impacto de los nuevos planes sociales⁹.

Conclusiones

El balance de la década de los noventa es, en Argentina, el balance de la aplicación a ultranza del neoliberalismo que transitó por gran parte de América Latina.

El mensaje gubernamental y de la mayor parte del *establishment* era que con tal orientación de las políticas económicas el país arribaría a los deseados destinos del primer mundo y sus habitantes mejorarían sustancialmente sus condiciones de vida y de trabajo.

Sin embargo, la apretada síntesis aquí presentada nos indica que tales augurios no contaban con adecuado sustento, ya que no podía ignorarse que las políticas aplicadas tendrían las consecuencias que se evidenciaron sobre la estructura productiva y, por ende, sobre el mercado de trabajo.

Las páginas precedentes -creemos- ilustran sobre la falacia de la mayor parte de los argumentos que se esgrimieron para tratar de explicar comportamientos “no esperados”. Entre tales comportamientos se aludía a la escasez relativa de la demanda laboral, al aumento del desempleo y de la subocupación, al crecimiento del empleo no registrado o precario.

El haber persistido -más allá de los cambios de gobierno- en mantener el mismo tipo de políticas aún cuando se mostraba que eran insostenibles a mediano y largo plazo y que implicaban crecientes sacrificios para la población, dejó una herencia cuya superación habrá de requerir ingentes esfuerzos del conjunto de la sociedad.

Ningún país de América Latina -por sí solo- tiene posibilidades de sobreponerse a tan duras circunstancias, menos aún en un contexto internacional que, si bien parece entrar en una etapa de retroceso en el plano del pensamiento único, ocurre todo lo contrario en el plano político militar a escala planetaria. De allí que resulta singularmente auspiciosa la “nueva impronta” que parece ir esbozándose en varios de los países de la región.

⁹ Nos referimos al Plan de Jefas y Jefes de Hogar Desocupados.

Anexo

Cuadro 1. Tasas de actividad (%)

Año	Total 25 aglomerados	Total 24 aglomerados	GBA
1990	39,0	36,9	40,3
1991	39,5	37,6	40,8
1992	40,2	38,1	41,7
1993	41,0	37,6	43,3
1994	40,8	37,6	43,1
1995	41,4	37,7	44,2
1996	41,8	37,5	44,9
1997	42,2	38,6	45,1
1998	42,1	38,1	45,4
1999	42,7	38,6	46,0
2000	42,6	39,6	45,1
2001	41,9	39,3	44,4
2002	42,8	39,5	45,7

Fuente: elaboración propia CEPED en base a EPH-INDEC, ondas octubre.

Cuadro 2. Tasa de empleo (%)

Año	Total 25 aglomerados	Total 24 aglomerados	GBA
1990	36,5	34,4	37,9
1991	37,1	35,0	38,6
1992	37,4	35,2	38,9
1993	37,2	34,3	39,1
1994	35,8	33,5	37,5
1995	34,6	32,1	36,5
1996	34,6	32,1	36,5
1997	36,5	33,8	38,7
1998	36,8	33,8	39,4
1999	36,8	33,7	39,4
2000	36,4	34,0	38,5
2001	34,2	32,6	36,0
2002	35,1	33,0	37,1

Fuente: elaboración propia CEPED en base a EPH-INDEC, ondas octubre.

Cuadro 3. Tasa de desocupación (%)

Año	Total 25 aglomerados	Total 24 aglomerados	GBA
1990	6,3	6,7	6,0
1991	6,0	7,0	5,3
1992	7,0	7,6	6,7
1993	9,3	8,7	9,6
1994	12,2	10,8	13,1
1995	16,4	14,9	17,4
1996	17,2	14,5	18,8
1997	13,6	12,5	14,3
1998	12,5	11,2	13,3
1999	13,9	12,7	14,4
2000	14,6	14,2	14,7
2001	18,3	17,1	19,0
2002	17,9	16,5	18,8

Fuente: elaboración propia CEPED en base a EPH-INDEC, ondas octubre.

Cuadro 4. Tasa de subocupación (%)

Año	Total 25 aglomerados	Total 24 aglomerados	GBA
1990	8,9	10,4	8,1
1991	7,9	9,4	7,0
1992	8,1	9,4	7,3
1993	9,3	9,6	9,1
1994	10,4	10,9	10,1
1995	12,6	12,5	12,6
1996	13,2	13,1	13,8
1997	13,2	13,4	13,0
1998	13,8	13,4	14,0
1999	14,3	12,9	15,2
2000	14,9	14,9	14,5
2001	16,5	16,2	16,5
2002	20,1	19,6	20,0

Fuente: elaboración propia CEPED en base a EPH-INDEC, ondas octubre.

Cuadro 5. Porcentaje de empleos asalariados no registrados

	Total 10 Aglomerados	Total 9 aglomerados	Gran Buenos Aires
1990	28,3	29,6	28,1
1991	30,6	30,4	30,6
1992	30,5	30,8	30,5
1993	32,3	33,1	32,1
1994	29,0	31,7	28,1
1995	32,8	33,8	32,5
1996	35,6	34,8	35,8
1997	36,5	39,4	35,6
1998	37,4	39,1	36,7
1999	38,4	41,1	37,4
2000	38,4	40,8	37,5
2001	38,4	40,0	37,8
2002	43,6	45,9	42,8

Fuente: elaboración propia CEPED en base a EPH-INDEC, ondas octubre.

Cuadro 6. Salario promedio

En poder adquisitivo constante: \$ de 1994

Año	Total 25 aglomerados	Total 24 aglomerados	GBA
1990	502,1	457,0	536,9
1991	539,5	476,9	584,5
1992	586,1	496,4	651,0
1993	620,8	514,0	693,5
1994	620,1	523,3	687,8
1995	585,2	488,5	652,8
1996	574,1	481,5	628,3
1997	570,9	480,4	632,1
1998	593,9	490,6	667,8
1999	586,1	487,5	654,7
2000	582,8	473,3	663,2
2001	571,0	459,4	656,0
2002	381,8	312,1	434,4

Fuente: elaboración propia CEPED en base a EPH-INDEC, ondas octubre.

Cuadro 7. Tasas de variación anual del PBI y la cantidad de empleados

Período	Δ PBI	Δ cant ocupados
1990/1991	10,5%	3,3%
1991/1992	9,6%	2,1%
1992/1993	5,7%	0,9%
1993/1994	5,8%	-1,9%
1994/1995	-2,8%	-1,8%
1995/1996	5,5%	1,1%
1996/1997	8,1%	7,6%
1997/1998	3,9%	2,4%
1998/1999	-3,4%	1,2%
1999/2000	-0,8%	0,4%
2000/2001	-4,4%	-5,1%
2001/2002	-10,9%	3,6%

Fuente: elaboración propia CEPED en base a EPH-INDEC, ondas octubre y Dirección de Cuentas Nacionales

Referencias

- Altimir, Oscar y Luis Beccaria (1999): "El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina", *Serie Reformas Económicas* N° 28, Santiago de Chile, CEPAL.
- Bour, Juan Luis (1995): "Los cambios en la oferta de trabajo", en *Libro Blanco sobre el empleo en Argentina*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Buenos Aires.
- Camargo, José Marcio (1999): "Apertura económica, productividad y mercado de trabajo. Argentina, Brasil y México", en Tokman, Víctor y Daniel Martínez, *Productividad y empleo en la apertura económica*, Lima, OIT.
- Canitrot, Adolfo (1995): "Presentación general", en *Libro Blanco sobre el empleo en Argentina*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Buenos Aires.
- Damill, Mario, Roberto Frenkel y Roxana Maurizio (2002) *Argentina. Una década de convertibilidad. Un análisis del crecimiento, el empleo y la distribución del ingreso*, Santiago de Chile, OIT.
- González, Mariana y Nicolás Bonofiglio (2002): "Evidencias sobre el deterioro de la calidad del empleo en la Argentina", presentado al *V Simposio Internacional América Latina y el Caribe: El desafío de los procesos de desarrollo e integración en el nuevo Milenio*, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.
- Javier Lindenboim (1995): "La desocupación: ¿un flagelo insuperable?", en *Realidad Económica* N° 134, IADE, Buenos Aires.
- Javier Lindenboim (1996): "Flexibilización laboral. Una discusión necesaria", en *Realidad Económica* N° 143, octubre-noviembre.
- Kulfas, Matías (2000): "La calificación de la fuerza de trabajo ante la reestructuración productiva y el desempleo. ¿Subcalificación absoluta o sobrecalificación relativa?", en *Revista Época* N° 2, Buenos Aires, noviembre.
- Lindenboim, Javier (2000): "Mercados de trabajo urbanos en Argentina de los 90", presentado al III Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, Buenos Aires.
- Lindenboim, Javier y Agustín Salvia (2001): "Cada vez menos y peores empleos. Dinámica laboral en el sistema urbano de los noventa", en *Cuaderno del CEPED* N° 7, Buenos Aires.

Lindenboim, Javier, Leandro Serino y Mariana González (2000): "La precariedad como forma de exclusión", en *Cuaderno del CEPED* N° 4, Buenos Aires.

Mattos, Fernando A. (1998): "Capitalismo organizado e capitalismo desorganizado: o desafio da criação de empregos", *Cadernos do CESIT* N° 27, Campinas.

Restrepo Botero, Darío -ed.- (2003) *La falacia neoliberal, críticas y alternativas*, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.

Serino, Leandro y Mariana González (2002): "Dinámica económica y empleo: Reflexiones acerca de sucesos inevitables", en *Laboratorio* N° 9, Buenos Aires, Invierno.

Cambios en la Distribución del Ingreso y de las Oportunidades de Empleo para los Hogares Urbanos. Argentina: 1991-2001

Eduardo Donza
Agustín Salvia
Cora Steinberg
Silvana Tissera
Carolina Yellati

Este trabajo constituye una versión revisada y ajustada de un informe más amplio elaborado por este mismo equipo de investigadores del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social (IIGG-FCS-UBA) en el marco del proyecto "Heterogeneidad e inequidad en los mercados de trabajo urbanos en la Argentina" (CEPED-FCE-UBA).

Cambios en la Distribución del Ingreso y de las Oportunidades de Empleo para los Hogares Urbanos. Argentina: 1991-2001

*Eduardo Donza
Agustín Salvia
Cora Steinberg
Silvana Tissera
Carolina Yellati¹*

Presentación

Los efectos regresivos en la distribución del ingreso y en las oportunidades de empleo ocurridos durante los años de crisis y reformas estructurales, así como los cambios en los esfuerzos laborales desplegados por los hogares para mantener una determinada posición social, y el nivel de éxito o fracaso alcanzado por tal iniciativa, constituyen aspectos sustantivos que ponen en cuestión la función del mercado de trabajo como mecanismo de distribución de medios y oportunidades equitativas de movilidad social.

El propósito de este artículo es profundizar la dimensión social del diagnóstico que se tiene del proceso de transformación y crisis que ha experimentado el país durante la última década hasta la actualidad. Para ello se evalúan un conjunto de evidencias sobre los cambios ocurridos, durante el período 1991-2001, en la desigualdad social y de oportunidades ocupacionales de los hogares. Las dimensiones consideradas para evaluar estos cambios - desde la perspectiva de los hogares- son: la distribución del ingreso, los ingresos familiares por perceptor y consumidor, el número de consumidores y perceptores, y la inserción ocupacional de la fuerza de trabajo según sector laboral, categoría ocupacional, condición de precariedad y de actividad. El análisis temporal fue realizado seleccionando para ello los años 1991, 1994, 1997 y 2001 (ondas octubre de la EPH-INDEC). La desigualdad social se analiza a partir de segmentar a los hogares urbanos considerados en 5 quintiles, según su ingreso por adulto equivalente.

Los hogares urbanos del país constituyen la unidad de análisis de este estudio, habiéndose considerado su situación y evolución, en forma general y por quintil, correspondiente a 17 mercados de trabajo urbanos para los cuales la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC dispone de información comparable para los años seleccionados por el estudio. Los aglomerados considerados fueron: Ciudad de Buenos Aires, Conurbano Bonaerense, Comodoro Rivadavia*, Gran Córdoba, Gran La Plata, Gran Mendoza, Gran Rosario*, Gran San Juan*, Gran

¹ Los autores de este trabajo pertenecen al grupo de investigadores del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social con sede en el Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires. E-mail: desocial@mail.fsoc.uba.ar.

San Miguel de Tucumán/Tafí Viejo, Neuquén, Paraná*, Río Gallegos, Salta*, San Luis/El Chorrillo*, San Salvador de Jujuy/Palpalá, Santa Rosa/Toay y Ushuaia/Río Grande*.

Con la finalidad de contar con mayor consistencia en la información, se procedió a procesar los micro datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) corrigiendo los sesgos de información por no respuestas de ingreso y ajustando ingresos reales según la evolución del sistema de precios. La clasificación de los hogares por quintil y la construcción de las variables consideradas se realizó siguiendo los estándares metodológicos aceptados en este campo de investigación.²

1. Crisis del Empleo y Deterioro de las Condiciones Estructurales de Bienestar y Equidad en la Argentina durante los noventa:

El estancamiento económico del período 1999-2001 muestra una cristalización de condiciones estructurales de desocupación, subempleo y precariedad laboral formadas durante los años anteriores, pero con la introducción de algunos aspectos no menos importantes. Por primera vez el sector formal efectuó ajustes no sólo en personal sino también en las remuneraciones. Pero al tiempo que se observa una caída en el empleo pleno, de origen asalariado, siguió aumentando el subempleo horario y precario, y esto a pesar de que la caída de la demanda interna afectó principalmente las actividades del sector informal. En este sentido, cabe destacar como balance de la década que el empleo precario explica más del 80% del crecimiento del empleo asalariado total.

1.1. Aproximaciones al Tema de la Segmentación de la Estructura Social del Trabajo

La índole de problemas que enfrenta el proceso socio-económico en la Argentina recomienda poner el acento en las condiciones de heterogeneidad estructural que presenta el sistema productivo y la estructura social de nuestro país. En tal sentido, los enfoques sobre el *sector no estructurado o sector informal* en América Latina (OIT, 1972; PREALC, 1978; Tokman, 1978, 2000) y la teoría de los *mercados de trabajo segmentados* (Piore, 1975; Doeringer y Piore, 1975), creemos introduce un interesante punto de vista en función de comprender más integralmente la tendencia actual y proyectar políticas adecuadas de superación del problema.

* En el caso de octubre de 1991 no se contó con información completa para los 7 centros urbanos indicados con (*), pero debido a la importancia de los mismos se decidió mantenerlos en el estudio, asignando a la base correspondiente a dicha onda/año la información de la onda de mayo de 1992. Quedaron fuera del análisis los aglomerados urbanos donde la falta de datos no pudo ser consistida o reemplazada de ninguna manera.

² Para mayor información sobre los procedimientos efectuados sobre las bases de datos y la definición de variables, ver anexo metodológico.

La dualidad *formalidad-informalidad* es heredera en América Latina de los debates sobre el *subdesarrollo* y la *marginalidad*, lo cual nos introduce en el problema de la heterogeneidad estructural a nivel del sistema productivo y el mercado de trabajo³. Desde su aparición, a inicios de los años setenta, el concepto de informalidad y el problema de la heterogeneidad estructural del mercado laboral ha sido ampliamente abordado por los gobiernos, organismos internacionales y medios académicos; sin embargo, el uso de la noción de informalidad, para referir al segmento socioeconómico menos estructurado y dinámico de la estructura productiva, ha arrastrado generalmente significados muy variados. En el camino se ha tendido a perder de vista el sentido inicial dado al término por la OIT (Hart, 1970; OIT, 1972; PREALC, 1978), derivando en definiciones asociadas a otras perspectivas de diagnóstico y de políticas. En nuestro país, el término de informalidad ha sido utilizado para referir al fenómeno de extralegalidad laboral o trabajo en negro (Mondino y Montoya, 1996; Llach y Kritz, 1997; Gasparini, 2000; Bour y Susmel, 2000); en otros casos, el término es empleado para clasificar a unidades productivas y ocupaciones de baja productividad (Beccaria, Carpio y Orsatti, 2000; Monza, 2000); y, por último, se hace referencia a la informalidad como un rasgo reproductivo de los grupos domésticos o las comunidades afectados por la pobreza o el déficit de empleo en la economía formal (Forni y Roldán, 1996; Coraggio, 1994; Salvia y Tissera, 2000).

Por otra parte, el enfoque del mercado segmentado de trabajo (Piore, 1975), si bien alejado de las preocupaciones del subdesarrollo y de los debates de la región, postula la existencia de un mercado de trabajo dividido en un sector primario y un sector secundario. El primero contiene los puestos de trabajo mejor pagos, estables y más destacados que hay en la sociedad. Los que participan de este mercado cuentan con seguridad en el empleo y posibilidades de movilidad social, cobertura social y relaciones de empleo reguladas y regidas por las normas establecidas. El trabajo en el sector primario se asocia a ingresos más altos y a mayores logros socio-económicos. En este sector, los trabajadores tienden a identificarse con las instituciones del trabajo (empresa, sindicato, oficio u ocupación). El que pierde un trabajo en el sector primario espera recuperar la posición perdida. Son estos -se encuentren o no afectados por el desempleo- los trabajadores que conforman el segmento denominado "formal"; es decir, trabajadores que tienden a concentrarse en el sector donde opera el capital intensivo y las empresas integradas al mercado global.

En cambio, el sector secundario está dominado por empleos peor pagos, inestables y sin carrera laboral, con frecuentes suspensiones, despidos o caída de la actividad. Sus bajos incentivos generan también una elevada rotación voluntaria. Por lo mismo, la desocupación existente en el sector secundario no está asociada a trabajadores que esperan recuperar su puesto, sino que forma parte de un proceso de ir de un puesto mal pagado a otro, sea bajo relación de dependencia o creado como autoempleo; en general, creando o participando de

³ Es probable que estas categorías continúen siendo insuficientes para captar en toda su complejidad la matriz de las nuevas condiciones de precariedad y fragmentación social vigentes durante el último cuarto de siglo, aunque por otra parte parecen tener la virtud de reinstalar el problema del desarrollo desigual y la inequidad de oportunidades en el contexto de las crisis y reformas estructurales bajo una economía globalizada.

actividades de subsistencia propias del denominado sector “informal”; es decir, actividades de muy baja productividad fundamentalmente orientadas al mercado competitivo. Es justamente, el excedente de fuerza de trabajo y la segmentación de los mercados la que obliga y hace posible que los agentes productivos relegados del segmento formal -individuales o colectivos- desarrollen actividades no estructuradas, sean ellas de carácter mercantil, cuenta propia, marginal, extralegal e ilegal, etc., no siempre ni necesariamente funcionales al mercado formal o primario.

Pero esta particular dualidad económico-ocupacional no debe llevar a confundir la segmentación de los mercados de trabajo con una la compartimentación absoluta ni tampoco necesaria de los contingentes laborales, dado que es más o menos habitual que los trabajadores participen y roten en los mercados dependiendo del ritmo y tipo de crecimiento económico. Así que bajo una economía subdesarrollada -sometida a procesos de acumulación que se superponen y combinan-, los mecanismos de generación de superpoblación relativa se multiplican, y con ello también la funcionalidad de sus efectos según el sector de que se trate. De modo tal que bajo este contexto el desempleo aparece como el fenómeno más visible de exclusión, pero de ninguna manera es el único ni el más importante. Al respecto, la categoría de *masa marginal* -introducida por Nun (1969, 1971) hace más de tres décadas-, puede resultarnos más fructífera y adecuada para entender la heterogeneidad de la estructura social del trabajo en el contexto de subdesarrollo.⁴

Esta perspectiva frente al problema toma distancia de los enfoques que suponen un mercado homogéneo, auto regulado y en donde el desempleo se define voluntario, pasando a ser explicado por las expectativas sobrevaluadas de la mano de obra, los postulados asociados a la idea de mercados alejados del equilibrio resultan de mayor capacidad heurística. De la misma manera, las categorías de mercados segmentados y de masa marginal parecen brindar mayor utilidad para evaluar problemas como la precariedad laboral, la fragmentación social de la fuerza de trabajo y el sentido tanto funcional como disfuncional o afuncional del desempleo y de los desplazamientos ocupacionales en el contexto del *capitalismo periférico*.

Los problemas conceptuales y metodológicos que se plantean al abordar la medición de estas dimensiones, cobran particular fuerza al encararse su redefinición en términos de los rasgos actuales de la estructura social del trabajo en la Argentina. Ahora bien, escapa a los objetivos del presente trabajo hacer una reseña teórica de estos temas; cabe solamente destacar en esta oportunidad que tanto la *heterogeneidad productiva (formal / informal)* -como factor

⁴ El concepto de “masa marginal” concierne a las relaciones entre la población excedente y el sistema económico. La noción introduce una diferenciación entre mercados de trabajos monopólico y mercado competitivo, respecto a los cuales varía la funcionalidad del excedente de población. Por lo tanto, la masa marginal presenta un comportamiento flexible y no homogéneo, y por lo tanto, no halla su soporte en aquellos que no poseen empleo sino que está compuesta por ocupados y desocupados que pueden presentar una relación *funcional - disfuncional o afuncional*, dependiendo del sector que se considere y de los ciclos económicos. Ver J. Nun 1969, 1971 y 1999.

estructurante- como la *calidad del empleo (empleo precario / no precario)* -como dimensión estructurada- enfrentan no sólo problemas de definición conceptual sino también de objetivación y medición empírica.

En nuestro caso, las definiciones operativas adoptan la regla más o menos tradicional de que la clasificación formal / informal remite a las unidades de producción -empresariales, comunitarias o domésticas- que desarrollan su actividad bajo ciertos rasgos característicos de organización, complejidad tecnológica, productividad y finalidad, altamente correlacionados con el tamaño del establecimiento y la calificación profesional del empleador y/o el trabajador. Mientras que la precariedad del empleo se refiere a atributos de la relación laboral entablada entre empleador y empleado; quedando en este caso definida en términos de trabajo asalariado no registrado (sin cobertura social), es decir, medida por la no realización de aportes jubilatorios del trabajador por parte del empleador.

Este último procedimiento de ninguna manera implica sostener la desvinculación de la precariedad laboral del sector económico -formal o informal-, sino solamente no ligar este atributo por definición a un subsector determinado, admitiendo que el deterioro de las relaciones laborales y de las condiciones de trabajo puede darse en diferentes segmentos del sistema productivo y afectar de manera variable a diferentes contingentes de la fuerza de trabajo -en sintonía con la definición de masa marginal-, según sea la lógica de acumulación y de dominación política.

Estas dimensiones han sido retomadas en este trabajo como factores estructurantes / estructurados de los procesos de movilidad social que experimentaron los hogares al interior de la estructura social de ingresos. En este sentido, se afirma que tanto los procesos de empobrecimiento y desplazamiento que experimentaron los hogares urbanos, como las posibles consecuencias más generales de desigualdad y fragmentación social, descansan en la profundización de una estructura socio-productiva cada vez más segmentada; incapaz de generar oportunidades de empleo pleno para todos, a la vez que productor de una masa marginal cada vez más *disfuncional* al proceso de acumulación.

1.2. Inestabilidad Económica y Deterioro del Empleo en los años '90

A principio de los noventa, teniendo como punto de inflexión una crisis hiperinflacionaria, el país experimentó un ciclo de estabilidad monetaria y reactivación productiva en el marco de un programa de reformas estructurales. Dicho programa impulsó, entre otros objetivos, la apertura externa, la privatización de empresas públicas, el fortalecimiento de políticas impositivas y fiscales de inversión y el control de la inflación a través de un sistema de convertibilidad.⁵

⁵ El Régimen de Convertibilidad establecido en abril de 1991 creó una moneda convertible en una relación de 1 peso = 1 dólar y prohibió cualquier emisión monetaria sin el respaldo de divisas en las

Las condiciones político-institucionales internas bajo las que se desarrolló la economía y el impacto de los choques externos, desembocaron en una situación compleja, altamente explosiva y de crisis del modelo de convertibilidad. En términos de balance sobre el tema que nos interesa, se destaca un deterioro del mercado laboral a lo largo de la década como un rasgo característico tanto de las fases de crecimiento (1991-1994 y 1996-1998) como de crisis (1995-1996 y 1999-2000)⁶. Cabe presentar aquí algunos aspectos relevantes de esta relación:

Durante los años ochenta se hizo evidente el agotamiento del modelo industrial sustitutivo. Esta situación se expresó en términos de estancamiento de la inversión y del producto, caída de la productividad, alto déficit público y endeudamiento y fuerte deterioro de las empresas y de los servicios públicos, elevada inflación y creciente inestabilidad política y económica en general. El estancamiento de la actividad no generó niveles abiertos de desempleo durante este período debido al papel contratista del sector público y al crecimiento de la economía cuasi-informal de baja productividad. Este modelo llegó a su fin con el estallido de la crisis económica y social durante el período 1989-1990.

A partir de 1990-1991, el programa de reformas estructurales y el régimen de convertibilidad abrieron paso a un período de recuperación, con crecimiento de la inversión, el consumo y el producto. A partir de estas medidas se esperaba crear una economía competitiva, diversificada y un mercado laboral flexible capaz de promover la inversión y la demanda empleo. Durante estos años el país recibió importantes inversiones y contó con amplio financiamiento internacional. La economía creció de manera significativa, y si bien también lo hizo el empleo (aunque levemente durante 1991-1993 y en forma algo más significativa durante 1996-1998), el rezago acumulado y la fuerte destrucción de empleos cuasi-informales generado por la apertura económica y la reestructuración productiva, convirtieron en insuficiente cualquier logro al respecto. En 1994 la economía comenzó a resentir los efectos de la falta de financiamiento externo en el contexto de una nueva crisis de endeudamiento que padecían los países emergentes.

Pasada la primera etapa de transformación, el impacto recesivo de la *crisis del tequila* (1995) produjo una fuerte destrucción de puestos asalariados, de baja y media calificación, lo cual ocasionó un nuevo aumento de la desocupación abierta y del subempleo, generando una mayor oferta laboral de trabajadores secundarios. Justamente, el desempleo de trabajadores primarios generó un aumento sinérgico en la fuerza de trabajo de los hogares (jóvenes y mujeres), en procura de reemplazar a perceptores desocupados o compensar la caída de ingresos. La casi totalidad del aumento de la oferta laboral durante este período se explica por el aumento de la desocupación y el subempleo visible. A partir de la crisis se registra también un aumento de la duración del desempleo como síntoma de una desocupación

reservas del Banco Central. Introducido por Ley del Congreso, el régimen eliminó la discrecionalidad gubernamental sobre las políticas monetarias y de cambio.

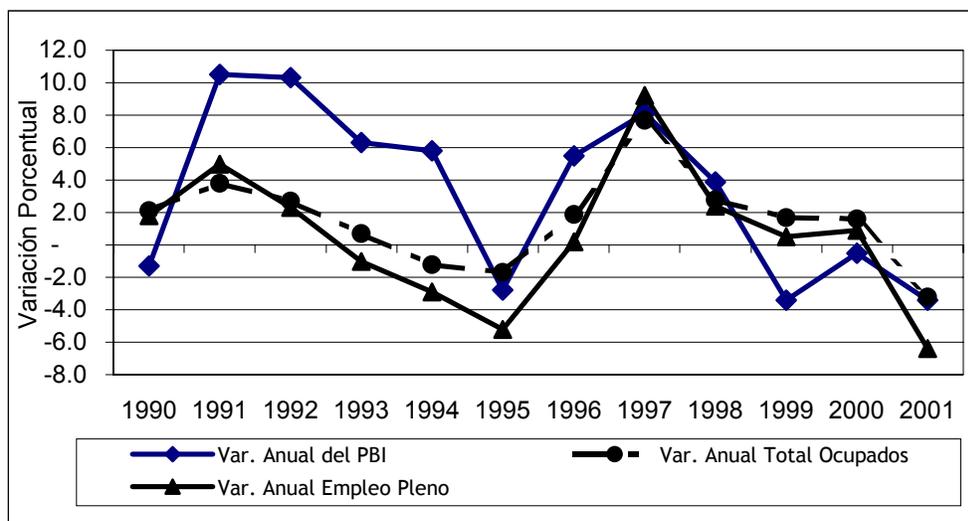
⁶ Al respecto, cabe destacar que varios estudios previos permiten evaluar con particular precisión el sentido y los alcances del proceso económico en cuanto a sus efectos sobre el mercado de trabajo urbano (Lindenboim, 2001; Salvia, Philipp y otros, 2001; Serino y González, 2002; Salvia, 2001, 2002).

estructural en grupos poblacionales con mayor vulnerabilidad en el mercado (varones, mayores de 40 años, de baja o media calificación o de oficios desplazados por las nuevas tecnologías). A pesar de esta situación, los salarios en el sector formal no sólo no cayeron sino que tendieron a aumentar. Al mismo tiempo, por el contrario, aumentó el empleo precario no registrado y las remuneraciones en el sector informal descendieron en forma significativa.

La reactivación económica post *crisis del tequila* fue la fase más activa en materia de generación de empleo durante la década. Entre segundo semestre de 1995 y el segundo semestre 1998 se generaron -para los 25 aglomerados de la EPH- 670 mil nuevos puestos de trabajo. Pero el alcance de esta reactivación no dejó de ser limitado en cuanto a la calidad de la mayoría de los empleos creados. En este contexto, el sector formal moderno mantuvo su política de reconversión, desplazando trabajadores de baja calificación y rotándolos por empleados de nivel técnico o profesional. Los ingresos y el consumo de estos sectores se mantuvieron elevados. En forma paralela, la reactivación de la demanda interna posibilitó una nueva expansión de los empleos marginales de baja calificación y remuneración.

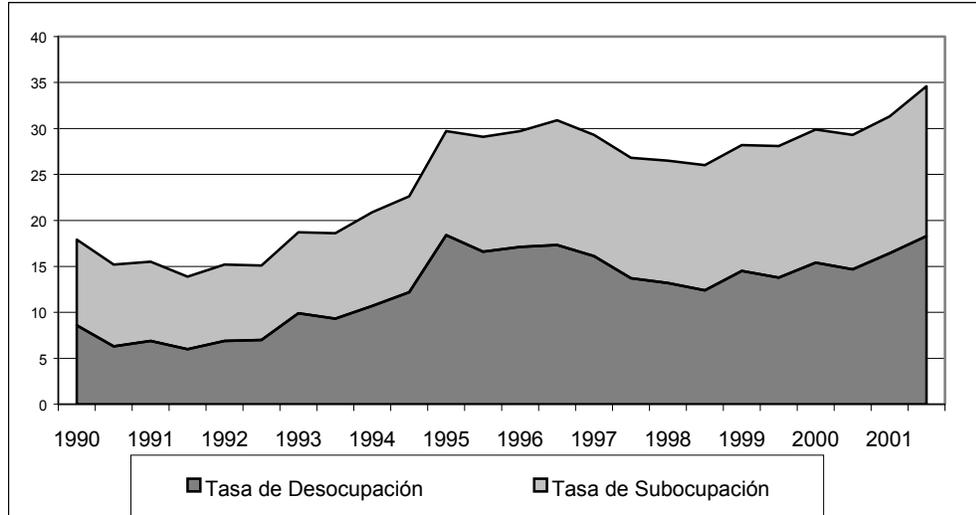
Para toda la etapa reseñada, se puede contabilizar que sólo el 11,5% del incremento que registró la población económicamente activa desde 1991 hasta 2001 (147.000 de 1.285.000) se sumó al stock de población ocupada, mientras el 88,5% restante (1.193.000) se agregó a la desocupación. Al mismo tiempo se perdieron en términos netos 785.000 puestos de trabajo plenos. A esto cabe agregar un efecto pobreza directamente vinculado al desempleo que alcanzaba, en octubre de 2001, al 35% de los hogares urbanos y que con posterioridad a la crisis del verano de 2002 afectó a más del 50% de los hogares.

Gráfico 1.1 - Inestabilidad Económica y Evolución del Empleo: 1990 - 2001
Variación % anual y ocupados en valores absolutos.



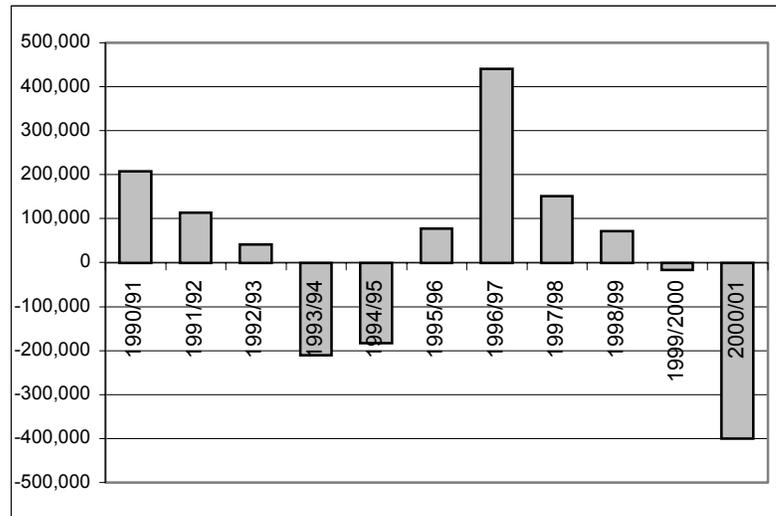
Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC y la Subsecretaría de Programación Económica.

Gráfico 1.2 - Tasas de Desocupación Abierta y Subocupación Horaria
25 Aglomerados Urbanos EPH: 1990 - 2001. Tasas %



Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC.

Gráfico 1.3 - Creación y destrucción anual de empleos 1990-2001.
25 Aglomerados Urbanos EPH: 1990 - 2001. Onda Octubre.



Fuente: Elaboración del CEPED sobre la base de datos de EPH- INDEC y Censos Nacionales de Población 1991 y 2001.

2. Evolución de la desigualdad y las capacidades productivas de los hogares en la década 1991 - 2001

En este apartado se analiza la evolución en el transcurso de la década de la distribución del ingreso y las capacidades de los hogares de producirlos teniendo en cuenta la composición de los mismos y los ingresos de los perceptores. El trabajo aborda el estudio de estas cuestiones, para el período 1991-2001, considerando en forma agregada a los principales aglomerados urbanos del país.⁷

El análisis se hace a nivel general y por quintil de hogares según ingresos de adulto equivalente. Las variables analizadas en este capítulo, como la distribución de ingresos y los ingresos reales por hogar (a precios de octubre de 2001), describen la evolución de la estructura social en la última década (1991, 1994, 1997 y 2001). En segundo lugar, el análisis de la composición de los hogares en términos de relación entre perceptores/consumidores y su capacidad de generar ingresos buscan dar cuenta de algunas estrategias implementadas por los hogares como respuestas al contexto económico y del proceso de movilidad social que registró la estructura social urbana durante el período.

2.1. Distribución de los Ingresos por Hogares

Entre 1991 y 2001 tuvo lugar -al menos en el nivel urbano- un aumento progresivo de la desigualdad social medida a través de la brecha de ingresos percibidos por los hogares según número de adultos equivalentes. En 1991 el 20% de los hogares más ricos de la estructura urbana se apropiaba de algo más del 41% de los ingresos totales; en cambio, el 20% más pobre obtenía sólo el 8%. A partir de ahí, cabe señalar como principales tendencias: una caída sistemática de la porción de ingresos recibida por los dos quintiles más pobres, un aumento al principio de período de la porción de ingresos apropiada por los hogares del 3° y 4° quintil. Y, por último, se destaca, entre 1997 y 2001, un aumento en la concentración de ingresos en los hogares de 5° quintil.

De una mirada global de los movimientos en la distribución del ingreso se deduce que para los años 1994 y 1997, la capacidad de acumulación de ingresos perdida por los hogares de los primeros dos quintiles fue apropiada por los hogares del 3° y 4° quintil, mientras que en 2001, se observa una más fuerte polarización entre los extremos de la estructura social, siendo los hogares del 5° quintil los que en mayor medida aumentaron la concentración de ingresos. El balance de los efectos de la década en la distribución del ingreso familiar, se observa que los hogares agrupados en los primeros dos quintiles perdieron ingresos mientras que los quintiles 3°, 4° y 5° mantuvieron o incrementaron su capacidad de acumulación de ingresos.

⁷ Este estudio tiene antecedentes en los trabajos de Altimir y Beccaria (2000), Salvia (2000) y Donza y Salvia (2000). Si bien estos trabajos acotan sus análisis al área metropolitana del Gran Buenos Aires.

Cuadro 2.1: Distribución del ingreso familiar por quintil de hogares y brechas entre ingresos medios - Selección de aglomerados: 1991-1994-1997 y 2001
-En porcentaje y brechas entre quintiles-

Quintil	1991	1994	1997	2001
1°	7,8%	7,0%	6,7%	5,8%
2°	12,8%	12,0%	12,3%	11,8%
3°	15,9%	17,2%	16,8%	16,3%
4°	22,0%	23,4%	22,8%	22,1%
5°	41,4%	40,4%	41,4%	44,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Brecha 1°/ 5°	8,5	9,4	10,6	13,7
Brecha 1°+2°/ 5°	6,2	6,4	7,0	8,4
Brecha 3°+4°/ 5°	2,6	2,5	2,6	2,8

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).

En cuanto a la brecha de ingresos del hogar por equivalente adulto, fundamentalmente se observa un ensanchamiento entre los extremos de la estructura quintílica y entre el 1° y 2° quintil agrupados en comparación con el 5°. En 1991 el ingreso per capita del 20% de los hogares más ricos era casi 9 veces superior al ingreso del 20% de los hogares más pobres, y en el año 2001 era casi 14 veces mayor. Si se compara al 40% más pobre con el 20% más rico, se observa que el ingreso per capita del hogar de los últimos era 6 veces mayor en 1991 y 8,4 al final de la década. En cambio, no se observa un crecimiento significativo de la brecha entre el 3° y 4° quintil frente al 5°, que en octubre de 1991 era de 2,6 y en 2001 es de 2,8.

2.2. Evolución de los Ingresos Reales de los Hogares

Para el conjunto de los hogares de los aglomerados urbanos seleccionados se observa, con respecto a 1991, un incremento del ingreso medio real durante los primeros años de las reformas (1994). Dichos ingresos cayeron durante la *crisis del tequila* y, a pesar de la reactivación posterior (1997), se mantuvieron por debajo de dicho techo, y continuaron cayendo con la etapa de recesión y crisis institucional al final de la década (2001). Culminando, en el año 2001, con un ingreso medio de los hogares urbanos inferior al primer año de la serie.

Pero esta evolución no fue pareja ni homogénea. La evolución de los ingresos reales de los hogares por quintil de ingresos permite inferir la existencia de una fuerte movilidad interna en la estructura social urbana. En efecto, la serie revela el hecho de que cuanto más baja era la posición en la estructura social, mayor fue la pérdida o menor fue la ganancia de ingresos medios por quintil de hogares, produciéndose de manera sistemática el efecto de fragmentación arriba descrito. Al respecto, es relevante observar que el incremento de los ingresos en 1994 no tuvo lugar en todos los quintiles, el 1° quintil presenta una leve disminución y el 2° se mantiene en el mismo nivel.

Los hogares de ingresos bajos no se fueron beneficiados por el crecimiento económico y la estabilidad de precios; mientras que los sectores medios experimentaron un fuerte crecimiento. En 1997, los ingresos medios cayeron en todos los quintiles, pero mientras los hogares del 2° quintil en adelante se mantienen en un nivel de ingresos igual o mayor que los del año 1991, los del 1° quintil disminuían por debajo de los niveles iniciales y en 2001 sus ingresos representan el 71% del ingreso que percibían en 1991. Durante el último período, los ingresos medios de los hogares del 2° quintil alcanzaban sólo el 87% del valor de 1991, mientras que los del 3° y 4° quintil se mantenían levemente inferiores (97% y 94%). Diferente fue el caso de los hogares del 5° quintil. En 2001, sus ingresos medios familiares eran similares a los del principio de la década. De este modo, el 5° quintil fue el menos afectado en el transcurso de la década.

**Cuadro 2.2: Evolución del ingreso medio familiar por quintil de hogares
Selección de aglomerados: 1991-1994-1997 y 2001**

-En pesos de octubre de 2001 y en Base 100 = Octubre de 1991-

Quintil		1991	1994	1997	2001
1°	Pesos	389	380	348	275
	Evolución	100	98	89	71
2°	Pesos	642	649	632	557
	Evolución	100	101	98	87
3°	Pesos	794	934	868	766
	Evolución	100	118	109	97
4°	Pesos	1.102	1.272	1.173	1.040
	Evolución	100	115	106	94
5°	Pesos	2.079	2.189	2.133	2.070
	Evolución	100	105	103	100
Total	Pesos	1.001	1.085	1.031	942
	Evolución	100	108	103	94

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).

**Cuadro 2.3: Evolución del ingreso medio por adulto equivalente
Selección de aglomerados: 1991-1994-1997 y 2001**

-En pesos de octubre de 2001 y en Base 100 = Octubre de 1991-

Quintil		1991	1994	1997	2001
1°	Pesos	112	112	99	76
	Evolución	100	100	88	67
2°	Pesos	204	221	209	176
	Evolución	100	108	102	86
3°	Pesos	298	335	321	286
	Evolución	100	112	107	96
4°	Pesos	433	503	486	458
	Evolución	100	116	112	106
5°	Pesos	965	1.047	1.048	1.034
	Evolución	100	108	109	107
Total	Pesos	359	395	377	343
	Evolución	100	110	105	96

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).

En general, el ingreso real por adulto equivalente se comporta durante la década siguiendo la misma tendencia observada para el ingreso familiar. De igual manera, el análisis por quintil tampoco revela patrones diferentes, pero la polarización de los extremos es todavía más pronunciada: los hogares del 4° y 5° quintil presentan en 2001 ingresos per capita un 6% y 7% más altos que en 1991, mientras que los hogares del 1° quintil registran una caída del 33%. En este sentido, el ingreso medio por consumidor (adulto equivalente) permite destacar las diferencias que se observan a nivel del ingreso medio familiar. Esto anticipa que la movilidad social arriba indicada tuvo a los hogares de mayor tasa de dependencia (mayor número de consumidores por perceptor) como uno de sus principales protagonistas, en cuanto fueron estos los más afectados por la caída de los ingresos familiares.

2.3. Evolución de los Consumidores y Perceptores de Ingresos

La evolución del tamaño promedio de los hogares muestra que en 1994 ya se manifiesta una pequeña reducción que se mantuvo hasta 2001. Pero este promedio oculta comportamientos desiguales entre los quintiles que se observan más claramente hacia el final de la década: mientras los hogares del 1° quintil incrementaron su tamaño, los del 4° y 5° lo redujeron notablemente. La composición demográfica en base a la distribución quintílica estaría dando cuenta del proceso interno de movilidad social (de tipo ascendente para hogares con menor tasa de dependencia; y, viceversa, en dirección descendente cuando aumenta la tasa). Este factor tiene menor relevancia frente al hecho de que dichos hogares dispusieron de un menor número de perceptores en proporción al tamaño del hogar y que los ingresos de los mismos fueron los que más cayeron y/o menos crecieron según la coyuntura económica.⁸

Cuadro 2.4: Promedio de componentes por hogar por quintil de hogares Selección de aglomerados: 1991-1994-1997 y 2001

-En promedio de perceptores por hogar y en Base 100 = Octubre de 1991-

Quintil		1991	1994	1997	2001
1°	Cantidad	4,46	4,36	4,48	4,61
	Evolución	100	98	100	103
2°	Cantidad	3,97	3,73	3,78	3,96
	Evolución	100	94	95	100
3°	Cantidad	3,34	3,47	3,38	3,32
	Evolución	100	104	101	99
4°	Cantidad	3,17	3,12	2,98	2,81
	Evolución	100	99	94	89
5°	Cantidad	2,69	2,58	2,52	2,49
	Evolución	100	96	94	93
Total	Cantidad	3,53	3,45	3,43	3,44
	Evolución	100	98	97	98

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).

⁸ Esta tesis se ha visto ampliamente confirmada en trabajos estadísticos, aunque sólo referidos a los hogares del Gran Buenos Aires. Al respecto, ver Donza y Salvia (2000) y Altimir y Beccaria (2000).

Para el promedio de los hogares de los aglomerados urbanos del país, la cantidad de perceptores por hogar cayó en el transcurso de la década. Esto se observa para todos los quintiles aunque en distinta medida. Los quintiles 1°, 2° y 5° fueron los que mejor defendieron la cantidad media de perceptores por hogar. Sin embargo, a lo largo de la década, se mantuvo más o menos estable la regla de que cuanto más alto es el quintil mayor es la cantidad de perceptores por hogar. De esta manera, la tasa de dependencia por hogar, la cual resulta de la relación entre la cantidad de perceptores y consumidores, indica que al final de la década tuvo lugar un leve incremento. El análisis por quintil muestra que los comportamientos de los hogares según su nivel de ingresos fue diferencial. Para los hogares de los quintiles 1° a 3°, la tasa de dependencia aumentó debido a la caída en la cantidad de perceptores junto a un incremento en el tamaño de los hogares. Para los hogares del 4° y sobre todo el 5° quintil, en cambio, la tasa de dependencia se redujo, debido a que la cantidad de consumidores cayó en mayor proporción que el número de perceptores.

Si se relacionan estos datos con los de distribución y nivel de ingresos, cabe concluir que al inicio de la década la brecha de ingresos era mucho menor, a pesar de que se registraba una diferencia mayor en la cantidad de perceptores por hogar entre quintiles. Al finalizar la década, con un esfuerzo relativo mayor por parte de los quintiles más bajos, en términos de cantidad de perceptores, la brecha de ingresos resultó superior. Por lo tanto, la tendencia que siguió este proceso sólo puede ser explicada por el comportamiento diferencial que registraron los ingresos por perceptor.

**Cuadro 2.5: Promedio de perceptores por hogar por quintil de hogares
Selección de aglomerados: 1991-1994-1997 y 2001**

-En promedio de perceptores por hogar y en Base 100 = Octubre de 1991-

Quintil		1991	1994	1997	2001
1°	Cantidad	1,32	1,26	1,33	1,27
	Evolución	100	96	101	96
2°	Cantidad	1,69	1,60	1,68	1,62
	Evolución	100	95	99	96
3°	Cantidad	1,82	1,80	1,80	1,70
	Evolución	100	99	99	94
4°	Cantidad	1,95	1,88	1,86	1,77
	Evolución	100	97	95	91
5°	Cantidad	1,83	1,80	1,78	1,77
	Evolución	100	99	98	97
Total	Cantidad	1,72	1,67	1,69	1,63
	Evolución	100	97	98	95

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).

**Cuadro 2.6: Tasa de dependencia por quintil de hogares según ingresos
Selección de aglomerados: 1991-1994-1997 y 2001**

-Cantidad de integrantes del hogar por cada perceptor y en Base 100 = Octubre de 1991-

Quintil		1991	1994	1997	2001
1°	Cantidad	3,4	3,5	3,4	3,6
	Evolución	100	102	100	107
2°	Cantidad	2,3	2,3	2,3	2,4
	Evolución	100	99	96	104
3°	Cantidad	1,8	1,9	1,9	2,0
	Evolución	100	105	102	106
4°	Cantidad	1,6	1,7	1,6	1,6
	Evolución	100	102	99	98
5°	Cantidad	1,5	1,4	1,4	1,4
	Evolución	100	98	96	96
Total	Cantidad	2,1	2,1	2,0	2,1
	Evolución	100	101	99	103

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).

2.4. Evolución de los ingresos económicos de los perceptores de los hogares

El análisis por quintil indica importantes variaciones en el comportamiento agregado, lo que evidencia la creciente inequidad que atraviesa la distribución de ingresos y que se agrava aún más al final de la década. El ingreso medio por perceptor aumentó, con respecto 1991, un 12% en 1994, incremento que se redujo a un 5% en 1997 y al 0% en 2001.

En 1997 se evidencia una fractura en la estructura social que separa fundamentalmente a los hogares del 1° quintil frente al resto. En 2001 los hogares del 2° quintil se encuentran junto a los del 1° en el grupo de los más rezagados, mientras que los del 3°, 4° y 5° mantienen ingresos por perceptor menores que los de 1994 y 1997, pero levemente mayores que los de 1991. A partir de 1997 se ensancha la brecha entre los extremos de la estructura social. En 1991 el ingreso medio por perceptor de los hogares del quintil superior era 3,8 veces mayor al de los hogares del quintil inferior. Al final de la década esta diferencia asciende a 5,4.

Se observa una evolución polarizada de los ingresos por perceptor, la cual explicaría la evolución de los ingresos familiares y pone de manifiesto la existencia de un proceso de movilidad social entre los hogares urbanos como consecuencia de este factor. El descenso social no sólo fue protagonizado por los hogares con mayor tamaño y con menor número de perceptores, sino también por aquellos que sufrieron una mayor caída de ingresos por perceptor. En este sentido, con el fin de especificar los cambios ocurridos en estos ingresos, cabe considerar en forma diferencial los ingresos laborales y no laborales.⁹

⁹ El ingreso medio por perceptor laboral es el resultado de la suma de los ingresos laborales del hogar dividida por la cantidad de perceptores laborales. El ingreso medio no laboral por perceptor es el

La evolución del ingreso medio laboral por perceptor muestra un comportamiento similar al del ingreso total por perceptor. En este punto se puede afirmar que, en términos absolutos, la calidad de los empleos o la productividad de los mismos se vio seriamente afectada, a partir de 1997, sobre todo para los hogares del 1° quintil. En particular, se destaca el fuerte incremento en los ingresos laborales, superior al 17%, que tuvieron los hogares del 3° y 4° quintil en 1994. En 1997, este incremento disminuyó proporcionalmente en todos los quintiles salvo para el 1° donde la caída fue mayor (tomando valor un 13% inferior al de 1991). En 2001 el ingreso laboral volvió a caer, más fuertemente para los quintiles 1° y 2°, y quedó sin cambios para los hogares del 5° quintil.

De esta manera se observa que -tal como se ha demostrado en otros trabajos¹⁰- la pérdida o imposibilidad de acceso a empleos de calidad adecuada parece haber impuesto a los hogares afectados una estrategia de utilización intensiva de fuerza de trabajo, aunque cada vez más vinculada a ocupaciones de baja productividad. Esta situación tuvo efectos directos sobre los ingresos por perceptor y, por lo tanto, sobre los ingresos familiares y la movilidad social.

**Cuadro 2.7: Evolución del ingreso medio por perceptor por quintil de hogares
Selección de aglomerados: 1991-1994-1997 y 2001**
-En pesos de octubre de 2001 y en Base 100 = Octubre de 1991-

Quintil		1991	1994	1997	2001
1°	Pesos	295	302	262	216
	Evolución	100	102	89	73
2°	Pesos	380	405	376	344
	Evolución	100	107	99	91
3°	Pesos	437	520	483	451
	Evolución	100	119	110	103
4°	Pesos	566	676	632	588
	Evolución	100	119	112	104
5°	Pesos	1.137	1.214	1.197	1.171
	Evolución	100	107	105	103
Total	Pesos	582	650	611	579
	Evolución	100	112	105	100

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).

Por otra parte, la evolución de los ingresos medios no laborales¹¹ por perceptor muestra un importante crecimiento en el transcurso de la década. A diferencia de los ingresos laborales, los no laborales no experimentaron una disminución (excepto para el 1° quintil), sino hasta el final del período. En general, se confirma que los ingresos no laborales se constituyeron en un factor cada vez más importante en calidad de compensador de pérdidas de ingresos laborales

resultado de la suma de los ingresos no laborales del hogar dividida por la cantidad de perceptores no laborales. Si un perceptor tiene los dos tipos de ingresos aparece en los dos cuadros.

¹⁰ En particular, cabe volver a citar los trabajos de Altimir y Beccaria, 2000, Donza y Salvia (2001) y Salvia y Tissera (2000).

¹¹ La capacidad de generar ingresos no laborales en el transcurso de la década bien puede interpretarse como una estrategia para engrosar los ingresos totales del hogar.

o complementarios de oportunidades de movilidad ascendente. Pero mientras los hogares que conforman el 20% más pobre de la estructura social disminuyeron un 10% durante la década su nivel de ingresos no laborales, el resto de los quintiles lo incrementaron entre un 11% y un 29%, tanto más cuanto más elevada era la posición en la estructura social.

**Cuadro 2.8: Evolución del ingreso medio por perceptor laboral por quintil de hogares
Selección de aglomerados: 1991-1994-1997 y 2001**
-En pesos de octubre de 2001 y en Base 100 = Octubre de 1991-

Quintil		1991	1994	1997	2001
1°	Pesos	331	346	289	231
	Evolución	100	105	87	70
2°	Pesos	423	467	423	368
	Evolución	100	110	100	87
3°	Pesos	503	591	538	502
	Evolución	100	117	107	100
4°	Pesos	621	747	688	654
	Evolución	100	120	111	105
5°	Pesos	1.196	1.276	1.220	1.226
	Evolución	100	107	102	102
Total	Pesos	647	725	661	625
	Evolución	100	112	102	96

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).

**Cuadro 2.9: Evolución del ingreso medio por perceptor no laboral por quintil de hogares
Selección de aglomerados: 1991-1994-1997 y 2001**
-En pesos de octubre de 2001 y en Base 100 = Octubre de 1991-

Quintil		1991	1994	1997	2001
1°	Pesos	196	187	184	177
	Evolución	100	95	94	90
2°	Pesos	216	229	250	239
	Evolución	100	106	116	111
3°	Pesos	247	285	307	297
	Evolución	100	116	125	121
4°	Pesos	319	394	399	377
	Evolución	100	123	125	118
5°	Pesos	614	750	871	794
	Evolución	100	122	142	129
Total	Pesos	323	378	418	401
	Evolución	100	117	129	124

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).

Los hogares del 1° quintil no consiguieron incrementar este tipo de ingresos para frenar la caída en los ingresos laborales. En cambio, los hogares del 2° quintil experimentaron un aumento del 11% en los ingresos no laborales; y los hogares del 3° a 5° quintil lo hicieron en más de un 18% promedio, a partir de lo cual consiguieron atenuar la tendencia a la baja en los ingresos laborales que se observa desde 1997. De esta manera, es evidente que -al igual que

con los ingresos laborales- el aumento y/o la capacidad de mantener ingresos de fuentes no laborales favoreció una movilidad social ascendente en la estructura social; y, de manera inversa, una pérdida o caída de ingresos de este origen favorecieron una movilidad descendente en la estructura social. Sin duda, estas diferentes tendencias esconden detrás el acceso a fuentes de ingresos de diferente calidad según la posición en la estructura social.

Cabe destacar que el deterioro social no es lineal (como muchas veces se supone), pero sí claramente desigual y acumulativo. Entre 1991 y 1994, si bien tuvo lugar un crecimiento generalizado de los ingresos per capita en gran parte de la estructura social, este fue mayor para los quintiles medios y medios/altos (3° a 5°) y menor para los estratos más bajos, especialmente para el 1° quintil. La *crisis del tequila* evidenció una clara fragmentación que dejó -a pesar de la reactivación posterior- al 20% de los hogares más pobres claramente rezagados y al 20% siguiente en una situación mucho más vulnerable. Por último, al final de la década tuvo lugar una caída generalizada en la capacidad de bienestar, aunque mucho más marcada para el 60% de los hogares más pobres, algo menor para el 4° quintil y casi nula para el 20% de los hogares más ricos.

3. Estructura Sectorial, Ocupacional y Socio-económica de la Fuerza de Trabajo de los principales aglomerados urbanos del país

En este apartado se especifica el diagnóstico sobre los cambios ocurridos durante el período 1991-2001 en la estructura social a partir de evaluar cómo fue modificándose la inserción sectorial de los trabajadores (mercado formal o primario/mercado informal o secundario)¹², así como también la calidad de la relación laboral asalariada (empleo registrado/no registrado¹³).

Se busca de esta manera acercarnos al reconocimiento de los factores que incidieron en los procesos de pauperización y desigualdad que afectaron la estructura social urbana durante el último período. En este sentido, la evolución de los indicadores ocupacionales mencionados nos permite inferir la existencia de una fuerte movilidad de los hogares en la estructura social, según los diferentes segmentos de trabajadores. Igual que en los otros apartados, el análisis se hace a nivel general y por quintil de hogares según ingreso por adulto equivalente.

¹² Se considera inserción *formal* a los empleadores y asalariados de establecimientos con 5 o más ocupados y a los profesionales en función específica. Se define como inserción *informal* a los empleadores y asalariados no profesionales y de establecimientos con menos de 5 ocupados, a los trabajadores cuenta propia- no profesionales- a los trabajadores familiares y al servicio doméstico.

¹³ Se ha identificado la relación de precariedad a través del carácter de la relación laboral en términos de si el empleador realiza los aportes correspondientes del trabajador ante la Seguridad Social.

3.1. Inserción Sectorial de la Fuerza de Trabajo y Movilidad Social de los Hogares

En primer lugar, cabe ubicar los procesos de movilidad, desigualdad y fragmentación de la estructura social urbana descriptos en los apartados anteriores en el contexto del deterioro que experimentó la estructura ocupacional durante el período de estudio. Al respecto, se muestra que la participación de trabajadores en el sector primario fue creciendo durante la primera parte de la década, para luego estancarse y caer al final de la misma. Pero este comportamiento cabe imputárselo tanto al desempeño de empleo formal como a la evolución y los cambios que habría registrado el empleo informal.

En efecto, aunque sea a manera parcial, cabe señalar que tanto en esta investigación, como en estudios anteriores, se presentan evidencias acerca de la caída que registró el sector informal hasta mediados de la década del noventa. Esta caída, se había concentrado en los empleos cuasi-informales de baja productividad (más afectados por la modernización, la apertura comercial y el tipo de cambio fijo), y el crecimiento posterior de este sector no habría tendido como principal componente a los subempleos tradicionales sino a un nuevo subempleo urbano de mucha más baja calidad.

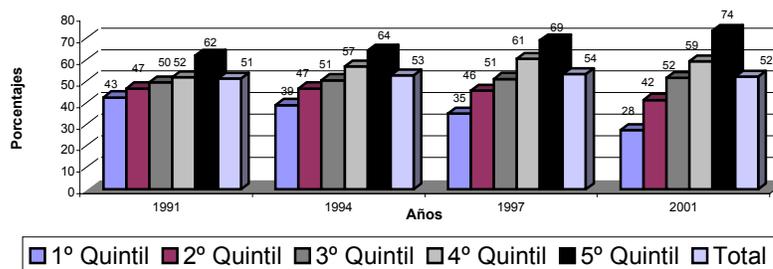
El cambio de posición de los hogares urbanos en la estructura social según la inserción laboral de los trabajadores activos muestra algunos indicios relevantes de este proceso. Los trabajadores del sector formal registraron a lo largo de la década un incremento de su peso relativo en los dos quintiles de hogares de más altos de ingresos. Por otra parte, es el 5° quintil el que concentró en todos los años de la serie una mayor proporción de trabajadores formales. Esta situación tendió a cristalizarse a través de una movilidad social ascendente en favor de los hogares con trabajadores de este sector; y, de manera inversa, por medio de una movilidad descendente de hogares con trabajadores informales, subocupados y desocupados de ambos sectores. Justamente, habría sido este proceso el que se refleja en la creciente heterogeneidad que registra la participación de los hogares en la estructura de ingresos.

Parece verificarse que la mayor precariedad laboral habría tenido especial impacto -sobre todo al final de la década- en los empleos asalariados de baja calificación y algunos sectores profesionales, tanto del sector formal como informal, empujando también a los hogares de estos trabajadores a una caída en la estructura social. De tal manera que, para la segunda mitad de la década, la participación en la estructura de ingresos evidenciaba una situación de alta polarización. Específicamente, una relación inversamente proporcional entre aquellos hogares que estaban posicionados en los dos primeros y en el 5° quintil de la estructura social.

La evolución tampoco fue homogénea al interior de cada sector si consideramos el carácter asalariado o no asalariado del empleo y la situación del desempleo. En efecto, al principio de la década los hogares con trabajadores asalariados del sector formal y con no asalariados del sector informal presentaban una estructura quintílica de ingresos muy pareja, aunque algo más concentrada en los estratos medios y medios/altos. Al mismo tiempo, los hogares con trabajadores no asalariados formales (patrones de establecimientos medianos o grandes y

profesionales independientes) se concentraban, por supuesto, en los quintiles de ingresos altos y medios/altos. Los hogares con trabajadores asalariados informales se ubicaban principalmente en los quintiles medios y medios/bajos.

Gráfico 3.1.1.: Trabajadores del Sector Formal por quintil de hogares
Selección de aglomerados: 1991-1994-1997-2001
 - Porcentajes según el total respectivo de cada quintil -



Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de EPH-INDEC (ondas octubre).

Partiendo de este cuadro de situación, avanzada la primera parte de la década -y con ello de las reformas estructurales (1994)-, tuvo lugar una incipiente diferenciación en la ubicación quintílica de los hogares con trabajadores asalariados formales y cuenta propia informales. Mientras que los primeros tendieron a ascender en la estructura social, los segundos sufrieron una caída importante. Los hogares con asalariados informales mejoraron levemente su posición relativa y los hogares con empleadores y profesionales formales lograron aumentar su concentración en los quintiles medios/altos. En cambio, fueron particularmente los hogares con cuenta propia -en su mayoría vinculados al sector informal- los que experimentaron la caída más importante, concentrándose aún más en el 1º quintil de ingresos.

Cuadro 3.1: Distribución en quintiles de hogares con fuerza de trabajo urbana según categoría y sector laboral - Población Económicamente Activa de 15 y más años
Selección de Aglomerados Urbanos: 1991
 - Porcentajes según el total respectivo de cada categoría ocupacional-

Quintil	Sector Formal			Sector Informal			Desocupados		
	Asalariados	No asalariado	Total	Asalariados	No asalariado	Total	Asalariados	No asalariado	Total
1º	13,1%	2,5%	12,3%	21,3%	13,4%	17,4%	39,8%	45,2%	41,3%
2º	18,8%	5,9%	17,8%	24,8%	17,8%	21,4%	26,4%	24,6%	25,9%
3º	20,2%	5,8%	19,1%	20,3%	20,8%	20,6%	15,4%	15,0%	15,3%
4º	23,6%	21,1%	23,4%	22,0%	23,8%	22,9%	12,8%	10,2%	12,1%
5º	24,4%	64,8%	27,3%	11,5%	24,2%	17,7%	5,5%	4,9%	5,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de EPH-INDEC (ondas octubre).

**Cuadro 3.2: Distribución en quintiles de hogares con fuerza de trabajo urbana según categoría y sector laboral - Población Económicamente Activa de 15 y más años
Selección de Aglomerados Urbanos: 1994**
- Porcentajes según el total respectivo de cada categoría ocupacional-

Quintil	Sector Formal			Sector Informal			Desocupados		
	Asalariados	No asalariado	Total	Asalariados	No asalariado	Total	Asalariados	No asalariado	Total
1°	11,2%	1,4%	10,5%	20,9%	15,9%	18,4%	38,6%	50,2%	41,9%
2°	17,3%	3,8%	16,3%	23,2%	18,3%	20,7%	24,5%	18,5%	22,8%
3°	21,4%	9,8%	20,5%	23,6%	21,3%	22,5%	20,4%	15,1%	18,9%
4°	25,2%	19,7%	24,8%	20,5%	21,7%	21,1%	11,2%	10,2%	10,9%
5°	24,9%	65,2%	27,8%	11,8%	22,8%	17,3%	5,3%	6,0%	5,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de EPH-INDEC (ondas octubre).

Una vez realizadas las reformas estructurales más importantes, pasada la *crisis del tequila* y en el marco de un proceso de reactivación (1997), se hizo más clara la diferencia entre los hogares con asalariados formales y los hogares con trabajadores cuenta propia informales. En este caso, no tanto debido al aumento de las posiciones de los primeros, sino por un fuerte descenso de hogares con asalariados informales; lo cual ubicó a este grupo en una situación de alta heterogeneidad interna (distribución homogénea a lo largo de la estructura quintilica, aunque con cierta inclinación hacia los estratos medio/bajos y bajos). Durante la etapa mencionada volvieron también a caer las posiciones de los hogares con trabajadores asalariados informales, quedando en una situación claramente más empobrecida. En este contexto, aumentó la concentración de hogares con desocupados asalariados en el estrato más bajo de la estructura de ingresos.

**Cuadro 3.3: Distribución en quintiles de hogares con fuerza de trabajo urbana según categoría y sector laboral - Población Económicamente Activa de 15 y más años -
Selección de Aglomerados Urbanos: 1997**
- Porcentajes según el total respectivo de cada categoría ocupacional-

Quintil	Sector Formal			Sector Informal			Desocupados		
	Asalariados	No asalariado	Total	Asalariados	No asalariado	Total	Asalariados	No asalariado	Total
1°	11,4%	1,9%	10,6%	24,6%	20,3%	22,6%	40,4%	47,5%	42,3%
2°	17,2%	3,7%	16,2%	24,3%	19,7%	22,2%	24,3%	25,3%	24,6%
3°	20,8%	10,8%	20,1%	23,3%	20,5%	22,0%	19,2%	12,3%	17,3%
4°	25,3%	18,5%	24,8%	17,8%	19,6%	18,6%	10,0%	10,7%	10,2%
5°	25,3%	65,1%	28,3%	10,0%	19,8%	14,6%	6,1%	4,2%	5,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de EPH-INDEC (ondas octubre).

Cuadro 3.4: Distribución en quintiles de hogares con fuerza de trabajo urbana según categoría y sector laboral - Población Económicamente Activa de 15 y más años Selección de Aglomerados Urbanos: 2001
- Porcentajes según el total respectivo de cada categoría ocupacional-

Quintil	Sector Formal			Sector Informal			Desocupados		
	Asalariados	No asalariado	Total	Asalariados	No asalariado	Total	Asalariados	No asalariado	Total
1°	8,8%	2,6%	8,4%	24,9%	23,4%	24,2%	43,3%	47,7%	44,4%
2°	17,4%	3,6%	16,4%	27,0%	23,3%	25,2%	24,3%	24,6%	24,4%
3°	21,1%	5,9%	20,0%	22,7%	17,9%	20,4%	14,7%	14,4%	14,6%
4°	23,7%	23,8%	23,7%	15,6%	20,2%	17,8%	11,4%	7,9%	10,5%
5°	29,0%	64,1%	31,5%	9,9%	15,1%	12,4%	6,2%	5,4%	6,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de EPH-INDEC (ondas octubre).

Al finalizar la década, después de más de 3 años de estancamiento económico (1998-2001), se hizo todavía más evidente la fragmentación socio-ocupacional de la estructura social urbana. Por una parte, tuvo lugar una mayor concentración de los hogares con asalariados formales en los quintiles más altos. Por otra, se profundizó aún más la caída de los hogares con no asalariados y asalariados informales, registrando ambos grupos una distribución quintílica relativamente similar, más concentrada en los estratos bajos y medios/bajos. Este proceso de movilidad descendente al final de la década puede explicarse debido a dos factores: a) una mayor caída en la productividad de los sectores informales y laboralmente más marginados; b) la pérdida de empleo que fueron sufriendo los sectores de asalariados formales con menor nivel de calificación y productividad. En ambos casos, los sectores desplazados debieron pasar a desempeñar empleos refugio de baja calidad en el sector informal.¹⁴

De esta manera, a lo largo del período los hogares con asalariados formales tendieron a concentrarse en los sectores de ingresos medios y medios/altos, mientras los que cayeron en las posiciones más bajas de la estructura social fueron los hogares con trabajadores informales, con desocupados y posiciones laborales desprotegidas, precarias e inestables. En cuanto a los trabajadores independientes y patrones del sector formal tuvieron una participación mayor en los quintiles de ingresos más altos durante toda la década.

¹⁴ De manera más estructural, este comportamiento expresa una incontrovertible tendencia a la fragmentación y polarización de la estructura socio-ocupacional alrededor de nuevas formas de relación salarial y autoempleo informal; en general, formas de empleo de naturaleza mucho más inestable y precaria que el empleo cuasi-informal tradicional vulnerado por la apertura externa y los cambios tecnológicos.

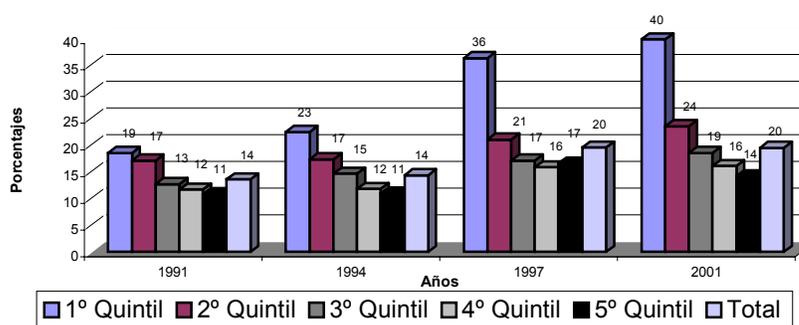
3.2. Deterioro del Trabajo Asalariado y Movilidad Social de los Hogares

En función de completar y especificar el análisis del apartado anterior, cabe aquí evaluar los procesos de movilidad social de los hogares con trabajadores asalariados, identificando situaciones de mayor vulnerabilidad a partir de reconocer la condición de precariedad (medida en términos de ausencia de pago de aporte jubilatorio por parte del empleador) y/o de desocupación del trabajador en el marco de la estructura socio-económica.

En función de poder examinar este problema de manera integral se analiza primero la participación quintílica de los hogares con asalariados precarios para cada sector de inserción, para luego realizar un estudio diacrónico-comparativo de los cambios ocurridos en la estructura social del trabajo asalariado. Este abordaje permite analizar más especialmente la heterogeneidad del mundo social de los trabajadores asalariados.

En primer lugar, el balance de la década muestra datos que llaman poderosamente la atención en cuanto a la estructura del trabajo asalariado por sector. Según los datos, el sector formal contaba a principio de la década con un 14% de trabajadores precarios, mientras que al final del período esta participación ascendía a un 20% de la fuerza de trabajo asalariada.¹⁵ Al mismo tiempo, la participación de los trabajadores asalariados sin descuento jubilatorio en el sector informal creció de 74% a 79%.

Gráfico 3.2.1: Asalariados Precarios del Sector Formal por quintil de hogares. Selección de aglomerados 1991-1994-1997-2001
- Porcentajes según el total respectivo de cada quintil -

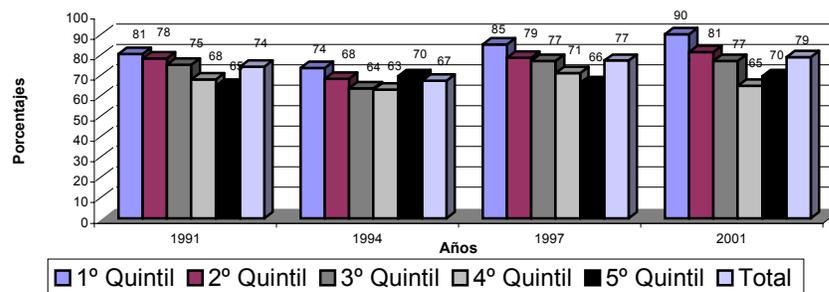


Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de EPH-INDEC (ondas octubre).

¹⁵ Esta precarización del empleo formal puede explicar en parte porqué dicho empleo no se redujo a pesar de las crisis. El sector habría podido mantener capacidad competitiva a costa de precarizar las relaciones laborales.

Gráfico 3.2.2: Asalariados Precarios del Sector Informal por quintil de hogares Selección de aglomerados: 1991-1994-1997-2001

- Porcentajes según el total respectivo de cada quintil -



Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de EPH-INDEC (ondas octubre).

Los menores niveles de precariedad laboral en el sector informal se registran después de las primeras reformas y en plena reactivación al principio de la década. El deterioro del trabajo asalariado en ambos sectores se registró fundamentalmente a partir de la *crisis del tequila*. En el año 1997 se observa un fuerte crecimiento de la participación de los asalariados precarios del sector formal, y también, aunque algo menor, del sector informal. Esta tendencia se mantiene hasta el final del período. De esta manera, el balance final en el año 2001 muestra un aumento significativo de la precariedad laboral entre los asalariados, tanto formales como informales. En ambos casos, el crecimiento del trabajo asalariado precario -a partir de mediados de la década del noventa- se concentró en trabajadores ubicados en los primeros quintiles, es decir, en los sectores más pobres de la estructura social urbana.

Esta evolución muestra al final de la década una profundización del proceso de precarización del empleo en general, fuertemente asociado a la situación de empobrecimiento de los hogares a los que pertenecen dichos trabajadores. El análisis del efecto social de cada tipo de empleo según su inserción en el sector formal o informal, ilustra mejor sobre los cambios ocurridos en la estructura socio-ocupacional urbana. En términos comparativos, resulta evidente que los factores que se proponen como atributos de los asalariados (calidad del empleo, inserción sectorial y condición de desocupación) están en íntima relación con la localización de sus hogares en la estructura socio-económica. Al respecto, cabe observar que los asalariados del sector formal tendieron a concentrarse en los dos últimos quintiles, es decir en aquellos hogares con ingresos per capita más altos. La situación inversa se observa con los asalariados del sector informal y desocupados, en donde su mayor concentración se encuentra en el 40% de los hogares con ingresos más bajos.

Al evaluar esta situación a lo largo de la serie se registra una profundización y cristalización de las diferencias sociales. Por una parte, los hogares con asalariados precarios del sector formal presentan una distribución social más empobrecida que sus pares no precarios, pero,

en general, bajo una situación menos afectada que los hogares del resto de las categorías. Esta situación se mantuvo casi sin cambios a lo largo de la década. Al mismo tiempo, los hogares con asalariados formales protegidos mantuvieron e, incluso, mejoraron su posicionamiento en los quintiles más altos con el transcurso de la década.

La mayor segmentación que tuvo lugar durante la década en la estructura social se hace todavía más evidente al evaluar la dinámica de la movilidad de los hogares con trabajadores insertos en el sector informal. Al respecto, se observa que los hogares con asalariados precarios, relativamente más concentrados en los estratos más pobres, no lograron mantener una participación regular al interior de la estructura social. A partir de la segunda mitad de la década, los hogares con estos trabajadores ubicados en sectores medios o medios/altos comenzaron a filtrarse hacia los estratos más pobres de la estructura social. Al mismo tiempo, muy diferente fue el comportamiento de los hogares con asalariados informales protegidos, los cuales, si bien fluctuaron entre estratos, mantuvieron una distribución relativamente más concentrada en los sectores medios; aunque, al mismo tiempo, presentando una situación ocupacional y de ingresos más precaria que la de sus pares formales.

Por último, cabe observar que los trabajadores desocupados provenientes de empleos asalariados tuvieron fuerte incidencia en el 40% de los hogares más pobres. Es posible dar cuenta de ello a través de los dos años donde se pueden identificar la procedencia por condición de precariedad del desempleo (1997 y 2001). Lo importante aquí es observar que la desocupación operó tanto sobre los trabajadores protegidos como sobre los trabajadores precarios, posicionando a los hogares con tales trabajadores en los quintiles más bajos, sin distinción sectorial y aumentando su participación.

Cuadro 3.5: Distribución en quintiles de hogares con fuerza de trabajo asalariada según situación de precariedad laboral, sector laboral y desocupación
PEA de Asalariados de 15 y más años - Selección de Aglomerados Urbanos: 1991
 - Porcentajes según el total respectivo de protección social-

Quintil	Asalariados formales			Asalariados no formales			Asalariados desocupados		
	No precarios	Precarios	Total	No precarios	Precarios	Total	No precarios	Precarios	Total
1°	12,3%	17,9%	13,1%	16,3%	23,2%	21,5%	S/D	S/D	39,8%
2°	18,0%	23,6%	18,8%	20,5%	25,7%	24,4%	S/D	S/D	26,4%
3°	20,4%	18,8%	20,2%	19,1%	20,2%	19,9%	S/D	S/D	15,4%
4°	24,1%	20,2%	23,6%	27,7%	20,3%	22,2%	S/D	S/D	12,8%
5°	25,2%	19,4%	24,4%	16,4%	10,5%	12,0%	S/D	S/D	5,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	S/D	S/D	100,0%

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de EPH-INDEC (ondas octubre).

**Cuadro 3.6: Distribución en quintiles de hogares con fuerza de trabajo asalariada según situación de precariedad laboral, sector laboral y desocupación
PEA de Asalariados de 15 y más años - Selección de Aglomerados Urbanos: 1994**

Quintil	Asalariados formales			Asalariados no formales			Asalariados desocupados		
	No precarios	Precarios	Total	No precarios	Precarios	Total	No precarios	Precarios	Total
1°	10,2%	17,6%	11,2%	16,5%	22,2%	20,4%	S/D	S/D	38,6%
2°	16,7%	20,9%	17,3%	22,1%	23,2%	22,8%	S/D	S/D	24,5%
3°	21,3%	21,8%	21,4%	26,2%	22,1%	23,5%	S/D	S/D	20,4%
4°	26,0%	20,7%	25,2%	23,7%	19,6%	20,9%	S/D	S/D	11,2%
5°	25,8%	18,9%	24,9%	11,5%	12,9%	12,4%	S/D	S/D	5,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	S/D	S/D	100,0%

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de EPH-INDEC (ondas octubre).

**Cuadro 3.7: Distribución en quintiles de hogares con fuerza de trabajo asalariada según situación de precariedad laboral, sector laboral y desocupación
PEA de Asalariados de 15 y más años - Selección de Aglomerados Urbanos: 1997**

Quintil	Asalariados formales			Asalariados no formales			Asalariados desocupados		
	No precarios	Precarios	Total	No precarios	Precarios	Total	No precarios	Precarios	Total
1°	9,0%	21,2%	11,4%	15,5%	26,8%	24,2%	32,4%	44,1%	40,4%
2°	16,9%	18,5%	17,2%	22,0%	23,9%	23,4%	24,9%	23,9%	24,3%
3°	21,4%	18,2%	20,8%	23,5%	23,4%	23,4%	20,1%	18,9%	19,2%
4°	26,5%	20,5%	25,3%	23,0%	16,7%	18,1%	13,4%	8,5%	10,0%
5°	26,2%	21,5%	25,3%	16,0%	9,3%	10,8%	9,2%	4,7%	6,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).

**Cuadro 3.8: Distribución en quintiles de hogares con fuerza de trabajo asalariada según situación de precariedad laboral y sector laboral y desocupación
PEA de Asalariados de 15 y más años - Selección de Aglomerados Urbanos: 2001**

Quintil	Asalariados formales			Asalariados no formales			Asalariados desocupados		
	No precarios	Precarios	Total	No precarios	Precarios	Total	No precarios	Precarios	Total
1°	6,6%	18,1%	8,8%	11,5%	28,5%	24,9%	36,5%	46,9%	43,3%
2°	16,5%	21,1%	17,4%	23,6%	27,6%	26,8%	22,8%	25,3%	24,3%
3°	21,4%	20,2%	21,1%	24,7%	22,2%	22,7%	17,4%	13,3%	14,7%
4°	24,7%	19,6%	23,7%	25,7%	12,7%	15,5%	14,3%	10,0%	11,4%
5°	30,9%	21,1%	29,0%	14,5%	8,9%	10,1%	9,0%	4,6%	6,2%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de EPH-INDEC (ondas octubre).

De acuerdo con la evidencia presentada, se verifica que la precarización laboral fue un importante factor estructurante de la dinámica de empobrecimiento, movilidad social descendente y mayor desigualdad que experimentó la estructura social urbana durante la década del noventa. Ahora bien, los datos también demuestran que la precariedad laboral - durante la década del noventa- no sólo afectó a los hogares con asalariados insertos en sectores informales. Un ejemplo de ello es el aumento de la participación de hogares con trabajadores precarios del sector formal en los estratos más bajos. Por lo mismo, si bien la inserción laboral en el sector formal significó una relativa protección socio-ocupacional, ella no fue absoluta. En este sentido, la inserción sectorial fue un factor fundamental de movilidad socio-laboral, pero la condición de precariedad habría operado como un factor fuertemente asociado con el empobrecimiento y movilidad social descendente.

4. Conclusiones Finales

La evidencia reunida en este trabajo confirma que los ciclos económicos y reformas de los años noventa, así como la etapa final de estancamiento y crisis, dejaron un saldo de mayor desigualdad en la brecha distributiva y una fuerte polarización social. Ambos fenómenos constituyen la consecuencia directa del “colapso socio-ocupacional” en el que cayeron los sectores más vulnerables de la estructura social: los hogares de los trabajadores informales.

La matriz funcional de esta dinámica parece devenir de una movilidad social dual, tanto de tipo descendente (acumulativa) como ascendente en favor de algunos sectores privilegiados; al mismo tiempo que recursiva en términos de sus consecuencias socio-ocupacionales: 1) La movilidad descendente habría afectado principalmente a los hogares socialmente más “vulnerables” en términos de composición demográfica, escaso número de activos en condiciones de acceder a un empleo en el sector primario y/o imposibilidad de contar con perceptores e ingresos no laborales complementarios o sustitutos frente a la falta de trabajo; 2) La movilidad ascendente habría tenido como principales protagonistas a los hogares con trabajadores insertos en el segmento primario del mercado laboral, sectores medios calificados -de tipo “profesional”- o protegidos por la seguridad social, los cuales se caracterizan por su menor carga familiar, mayor número de activos insertos en empleos de calidad y/o perceptores con ingresos no laborales fijos.

El análisis de la participación laboral de la fuerza de trabajo según la condición laboral por quintil de hogares permite evaluar un factor asociado a la polarización de la estructura de oportunidades económico-laborales. Más precisamente, al analizar la inserción de los trabajadores en la estructura social urbana se verificó el hecho de que los hogares de asalariados formales tendieron a concentrarse en los sectores de ingresos medios y medios/altos, mientras que los que cayeron en las posiciones más bajas de la estructura social fueron los hogares con trabajadores informales, con desocupados y posiciones laborales desprotegidas, precarias e inestables. Esto sucedió junto con una menor probabilidad de estos hogares de acceder a ingresos no laborales fijos que protegieran su posición social.

La inserción laboral en el segmento primario del mercado de trabajo significó durante casi todo el período una relativa protección socio-ocupacional para los hogares. Ahora bien, no siempre esto fue así, sobre todo durante la última fase de estancamiento. Si bien la inserción sectorial fue un factor fundamental que orientó la movilidad socio-laboral de los hogares de dichos trabajadores, la condición de precariedad también fue un factor adicional asociado al empobrecimiento y la movilidad social descendente, incluyendo al sector formal o trabajadores del mercado primario. Un ejemplo de ello, es el aumento, en los estratos más bajos de la estructura social de la participación de hogares con trabajadores precarios pertenecientes al sector formal.

Durante la etapa final del período analizado (1997-2001), se hizo más evidente la fragmentación socio-ocupacional de la estructura social urbana. Por una parte, tuvo lugar una mayor concentración de los hogares con asalariados formales en los más altos quintiles. Por otra parte, se profundizó la caída de los hogares de no asalariados y de asalariados informales, registrando ambos grupos una distribución quintílica relativamente similar, más concentrada en los estratos bajos y medios/bajos. Entre otros factores, este proceso de movilidad al final de la década se habría debido al desplazamiento laboral que fueron sufriendo grupos de asalariados formales con menor nivel de calificación, más grupos de trabajadores cuenta propia tradicionales, los que en su conjunto debieron pasar a desempeñar empleos refugio informales de baja calidad y más inestables que los empleos informales tradicionales.

En definitiva, el análisis de los cambios en la distribución del ingreso y las oportunidades de empleo durante la década muestra una marcada fragmentación de la estructura social, junto a una mayor dependencia de los hogares más pobres de las oportunidades de trabajo del mercado secundario, proceso al que podríamos denominar como *proletarización informal de la pobreza*. Este proceso se evidencia a través de una fuerte concentración en el 40% de los hogares más pobres de condiciones de precariedad de diferente índole: caída de los ingresos familiares y per capita del hogar, mayor dependencia familiar por perceptor, mayor desocupación, subocupación y precariedad laboral, pérdida de vinculación con el segmento formal del mercado laboral. En contraposición, los hogares del 5° quintil y en algunos casos también los del 4° quintil, fueron favorecidos por las condiciones de movilidad social. Pero si bien la fractura social se produjo fundamentalmente entre el 40% de los hogares de menores ingresos y el resto, se observa que el rezago de los hogares del 1° quintil respecto del 2° fue siendo cada vez más significativo, tanto en materia de ingresos como de empleo e inserción en la estructura ocupacional. En el polo opuesto de la escala social, también se destacan leves ventajas del 5° quintil con respecto al 4° y 3° quintil.

Este comportamiento expresa, por tanto, una tendencia general a la precarización del empleo, junto a un proceso de fragmentación de la estructura socio-ocupacional en dos polos socio-culturales cada vez más enfrentados por las demandas socio-económicas en juego: el primario o formal y el secundario o informal. La estructura social -y la distribución del ingreso- se encontraría de este modo mucho más determinada por esta dualidad -de alta potencialidad "disfuncional" al régimen de acumulación y dominación social- que lo que estaba en el pasado histórico.

Anexo Metodológico

La desigualdad es abordada a partir de considerar al hogar (unidad doméstica residencial) como unidad de análisis. Se asume que en esta dimensión se resuelven y ajustan en primera instancia -con más o menos racionalidad y oportunidad- los presupuestos, esfuerzos y balances reproductivos en función de garantizar la reproducción del grupo. Con esta premisa se trabajó con los microdatos de las Bases de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del INDEC, para las ondas de octubre de 1991, 1994, 1997 y 2001, realizándose un procesamiento especial de las mismas.¹⁶

La definición de Ingresos: El concepto de ingreso que se aplica corresponde al relevado por la EPH, el cual incluye ingresos monetarios mensuales de fuentes laborales (salarios, ingresos de cuenta propias y ganancias de patrón) y no laborales (intereses, rentas, jubilaciones, utilidades, becas, etc.), a la vez que no considera los ingresos no monetarios, las ganancias de capital devengadas y no realizadas, así como la renta imputable de la propia vivienda y otros bienes durables. Los ingresos computados representan valores netos sin considerar obligaciones fiscales. Con el objeto de evitar desviaciones en los ingresos y consumos del hogar, se excluyó del análisis al personal del servicio doméstico de los hogares. Con el objetivo de poder evaluar adecuadamente los factores asociados a los cambios en la evolución del ingreso, se ajustaron los ingresos totales de los hogares a valores constantes -a pesos de octubre 2001- utilizando el índice de precios al consumidor (INDEC).

Estimación de Ingresos No Declarados: El análisis del ingreso puede verse afectado por problemas de “subdeclaración” de ingresos en diferentes fuentes y estratos. En particular, no se dispone de información confiable sobre las ganancias de capital, el efecto fiscal impositivo, ni tampoco sobre la incidencia distributiva de los ingresos no monetarios; sobre todo de aquellos que tienen como fuente el gasto público. Por lo tanto, el análisis presenta un supuesto déficit en la estimación del nivel de desigualdad existente. Sin embargo, cabe reconocer como poco significativa, o por lo menos como “desconocida”, la incidencia de estos factores sobre los cambios y la evolución del ingreso. Al respecto, una evaluación adecuada de los ejercicios de imputación de la “subdeclaración” de ingresos de los hogares apoya este criterio.¹⁷

¹⁶ En estas bases se consideraron en forma agregada los datos de 17 aglomerados urbanos de los cuales la EPH dispone de información comparable para los años del estudio: Los aglomerados considerados fueron: Ciudad de Buenos Aires, Conurbano Bonaerense, Comodoro Rivadavia, Gran Córdoba, Gran La Plata, Gran Mendoza, Gran Rosario, Gran San Juan, Gran San Miguel de Tucumán/Tafí Viejo, Neuquén, Paraná, Río Gallegos, Salta, San Luis/El Chorrillo, San Salvador de Jujuy/Palpalá, Santa Rosa/Toay y Ushuaia/Río Grande. En el caso de octubre de 1991 no se contó con información completa en 7 de estos centros urbanos. Dada la importancia de los mismos se decidió mantenerlos en el estudio, asignando a dicha onda/año la información de la onda de mayo de 1992. Quedaron fuera del análisis un total de 8 aglomerados urbanos donde la falta de datos no pudo ser consistida o reemplazada de ninguna manera.

¹⁷ La evaluación de los estudios que han hecho el ejercicio de imputación de ingresos vía información de Cuentas Nacionales -siguiendo incluso diferentes metodologías-, muestra la poca utilidad de considerar el supuesto de “subdeclaración”, debido que: a) resulta imposible determinar un criterio de validez a los ingresos imputados -variable según el tipo de metodología-; b) afecta a las comparaciones en el tiempo dado los cambios de medición operados sobre las Cuentas Nacionales durante el período; y, finalmente, c) impone la necesidad de agregar un conjunto de supuestos agregados -con costo sobre la parsimonia de

Quintiles de Hogares según Ingresos por Equivalente Adulto: Para asegurar la comparabilidad en el tiempo de las diferencias entre estratos de ingresos en distintas dimensiones sociales, se requiere mantener la composición de los grupos sociales que se comparan. Para eliminar este problema se clasificaron a los hogares en quintiles (20%) según ingresos normalizados por "equivalente adulto".¹⁸ Cabe agregar que no se siguió la práctica habitual de eliminar del análisis a los grupos en las cuales ninguno de sus integrantes percibe ingresos. A partir de estandarizar de esta manera el tamaño de los estratos se obtuvo la distribución de los ingresos familiares y las brechas de concentración de ingresos entre estratos.

Normalización de las Variables de Hogar: En función de hacer posible la comparación en el tiempo y entre quintiles, los ingresos y demás variables de hogar fueron normalizadas según la población correspondiente, obteniéndose promedios o tasas como estadísticos resumen de cada población. Por ejemplo, el ingreso total general y por quintil de cada año/onda fue normalizado por el número de hogares (ingreso familiar), la suma de equivalentes adultos (ingreso por consumidor), el número de perceptores (ingreso por perceptor), etc. Igual procedimiento se siguió sobre el número de perceptores, la razón consumidores/perceptores y las tasas de actividad, empleo, empleo pleno, subocupación horaria y desocupación.

Definición de los Segmentos de la Fuerza de Trabajo: En función de clasificar a los trabajadores de los hogares según su segmento ocupacional y categoría laboral, se consideró inserción *formal* a los empleadores y asalariados de establecimientos con 5 o más ocupados y a los profesionales independientes o bajo relación de dependencia. Se definió como inserción *informal* a los empleadores y asalariados no profesionales y de establecimientos con menos de 5 ocupados, a los cuenta propia -no profesionales-, a los trabajadores familiares y al servicio doméstico. La definición de precariedad sólo consideró a los trabajadores asalariados, reconociendo como *precario* a los trabajadores asalariados a los que el empleador no les efectuaba descuento en concepto de jubilación.

los modelos- sobre el comportamiento de otras unidades de análisis y de medida diferentes a las que utilizan las Encuesta de Hogares del INDEC. Por otra parte, con la finalidad de disminuir la pérdida de información y evitar los sesgos distributivos que se sabe genera la no respuesta de ingresos personales (de magnitud y efecto no constantes durante el período estudiado), se estimaron los ingresos individuales faltantes por tipo de fuente, agregándose tales estimaciones a los ingresos familiares declarados, siguiendo la metodología expuesta por Donza y Salvia (1999).

¹⁸ El equivalente adulto es un coeficiente que representa la cantidad de personas que forman el hogar de acuerdo con su edad y sexo en términos de sus diferentes requerimientos nutricionales de consumo. Este coeficiente toma como valor uno (1) equivalente la necesidad nutricional de un adulto varón de 30 a 59 años. El número de componentes de cada hogar es ajustado a este valor. Para mayor información consultar CEPA (1993).

Bibliografía

- Altimir, O y Beccaria, L. (2000); "La Distribución del Ingreso y el Nuevo Orden Económico" en *Socialis Revista Latinoamericana de Política Social*, N° 2, Buenos Aires, Mayo.
- Altimir, O. y Beccaria, L. (1999): "El Mercado de Trabajo bajo el Nuevo Régimen Económico en Argentina", en *Serie Reformas Económicas N° 28*, Naciones Unidas/CEALS, Santiago de Chile.
- Beccaria, L., Carpio, J, y Orsatti, A. (2000): "Argentina: informalidad laboral en el nuevo modelo económico", en *Informalidad y Exclusión Social*, SIEMPRO/ OIT/ Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Bour, J. Y Susmel, N. (2000): "Los determinantes de la informalidad laborales", en *La economía oculta en la Argentina*, FIEL, Buenos Aires.
- CEPA (1993): "Evolución reciente de la pobreza en el Gran Buenos Aires 1988-1992", MEyOSP, Secretaría de Programación Económica, Documento de trabajo N° 2, Buenos Aires.
- Coraggio, José Luis (1994) *Economía popular y políticas sociales. El papel de las ONG*, Instituto Fronesis, Quito, Ecuador.
- Doeringer, P. Y M. Piore (1975) "El Paro y el Mercado Dual de Trabajo", en L. Toharia (comp.) *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, Alianza Editorial, Madrid, 1983.
- Donza, E. y A. Salvia (1999): "Problemas de medición y sesgos de estimación derivadas de las no respuesta a la preguntas de ingresos en la EPH (1990-1997)". *Revista Estudios del Trabajo N° 18*, Segundo Semestre de 1999. ASET (Asociación de Especialistas en Estudios del Trabajo), Buenos Aires.
- Donza E. y A. Salvia. (2001) "Cambio Estructural y Desigualdad Social. Ejercicios de Simulación sobre la Distribución de los Ingresos 1990-2000." En Lindenboim, J. (comp.): *Crisis y Metamorfosis del Mercado de Trabajo. Parte 2. Aportes Metodológicos y otras Evidencias*, Cuadernos del CEPED 5, CEPED, Facultad de Ciencias Económicas, UBA.
- Forni, F. y Roldán, L. (1993) *Trayectorias laborales de residentes de áreas urbanas pobres (un estudio de casos en el Conurbano Bonaerense)*, CIEL, Buenos Aires, 1993.
- Galín, Pedro (2000): "Formas de protección de los trabajadores precarios", en *Derechos del Trabajo N° 9*, LA LEY, 2000.
- Gasparini, L. (2000): "La informalidad laboral en la Argentina: evolución y caracterización" en *La economía oculta en la Argentina*, FIEL, Buenos Aires.
- Hart, K. (1970): "Small-scale entrepreneurs in Ghana and development planning", en *Journal of Development Studies*, Londres, Frank Cass Ltd.
- Lindenboim, J. (2001) "Mercado de trabajo urbanos en Argentina de los '90", en Lindenboim, J. (comp.): *Crisis y Metamorfosis del Mercado de Trabajo. Parte 1. Reflexiones y diagnósticos*, Cuadernos del CEPED 4, CEPED, Facultad de Ciencias Económicas, UBA.
- Llach, J. y P. Gerchunoff (1978): "Estructura ocupacional y dinámica del empleo en la Argentina: sus peculiaridades. 1947-1970", en *Desarrollo Económico* No. 68, CEIL-CONICET, Buenos Aires.
- Llach, J. y Kritz, E. (1997): *Un Trabajo para Todos. Empleo y Desempleo en la Argentina*, Consejo Empresario Argentino.
- Marshall, Adriana (1994): "Consecuencias económicas de los regímenes de protección de los trabajadores en América Latina", en *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 113, n°1, OIT.
- Mondino, G. y Montoya, S. (1996) "Anatomía del desempleo" en *Novedades Económicas*, Abril-Mayo-1996, Buenos Aires.
- Monza, A. (1995): "Situación Actual y Perspectivas del Mercado de Trabajo en la Argentina," en *El Libro Blanco sobre el empleo en la Argentina*, MTSS, Bs.As., Argentina.
- Monza, A. (2000): "El Sector Informal en la Argentina de los '90", en *Informalidad y Exclusión Social* (Siempro), Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Neffa, J., Battistini, O., Panigo, D. y P. Pérez (1999): "Exclusión social en el mercado del trabajo. El Caso de Argentina", en *Serie Exclusión Social - Mercosur*, No. 109. Equipo Técnico Multidisciplinario, OIT-Fundación Ford, Santiago de Chile, 1999.

Nun, José "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", en *Revista Mexicana de Sociología*, vol 5, N° 2, México, 1969.

Nun, José (1999), "Nueva visita a la teoría de la masa marginal", en *Revista Desarrollo Económico*, IDES, vol 39, N° 154, Buenos Aires, 1999.

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

Piore, M. (1975) "Notas para una Teoría de la Estratificación del Mercado de Trabajo", en L. Toharia (comp.) *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*, Alianza Editorial, Madrid, 1983.

Pok, Cynthia (1996): "El mercado de Trabajo: implícitos metodológicos de su medición", 3º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo [trabajo nº123], ASET, setiembre 1996.

PREAL-OIT (1978): *Sector Informal. Funcionamiento y Políticas*. PREAL, Santiago de Chile, 1978.

Salvia, A. y Tissera, S. (2001): "Heterogeneidad y Precarización de los Hogares Asalariados en la Argentina Durante la Década del 90", en Lindenboim, J. (comp.): *Crisis y Metamorfosis del Mercado de Trabajo. Parte 1. Reflexiones y Diagnóstico*, Cuadernos del CEPED 4, CEPED, Facultad de Ciencias Económicas, UBA.

Salvia, A. (2000): "Condiciones de Vida y Estrategias económicas de los hogares bajo los cambios estructurales. GBA 1990-1999" en Lindenboim, J. (comp.): *Crisis y Metamorfosis del Mercado de Trabajo. Parte 1. Reflexiones y Diagnóstico*, Cuadernos del CEPED 4, CEPED, Facultad de Ciencias Económicas, UBA.

Salvia, A.; Philipp, E.; Con, M; Makon A. (2001): "La Dinámica del Mercado de Trabajo en los Noventa. Ejercicios de Desagregación y Agregación". En Lindenboim, J. (comp.): *Crisis y Metamorfosis del Mercado de Trabajo. Parte 2. Aportes Metodológicos y otras Evidencias*, Cuadernos del CEPED 5, CEPED, Facultad de Ciencias Económicas, UBA.

Salvia, A. (2001): "Mercado de Trabajo y Política Ocupacional. El caso Argentino" en J. Ensignia (editor) *Mercados laborales y Políticas Ocupacionales en el Cono Sur*. Friedrich Ebert Stiftung. Santiago, 2002.

Salvia, A. (2002): "La estructura social del trabajo en Argentina: desempleo, subempleo y precariedad laboral". *Documento de Investigación AE/Notas/SL01*, Área Económica, Departamento de Investigación Institucional, Universidad Católica Argentina, mayo 2002.

Serino, Leandro y M. González (2002): "Dinámica económica y empleo: Reflexiones acerca de sucesos inevitables", en *Laboratorio* Año 4, No. 9, Invierno de 2002, Buenos Aires.

Sánchez, C., Ferrero, F. Y W. Schulthess (1978): "Empleo, desempleo y tamaño de la fuerza laboral en el mercado de trabajo urbano de la Argentina", en *Desarrollo Económico* No. 73, Buenos Aires.

Tokman, Víctor (1978), "La relación entre los sectores formal e informal", en *Revista CEPAL*, N° 5, Santiago, primer semestre 1978.

Tokman, Víctor (2000), "El sector informal posreforma económica", en *Informalidad y Exclusión Social*, SIEMPRÓ/ OIT/ Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

Evidencias sobre el deterioro de la calidad del empleo en la Argentina

Mariana González y Nicolás Bonofiglio*

Introducción

El interés por el tema de la calidad del empleo en los últimos años resurge a partir de la comprobación de que los empleos de fines del siglo XX muestran, en múltiples aspectos, características que implican un empeoramiento en las condiciones de inserción laboral y de trabajo, respecto de las que se observaban en los años sesenta o setenta. Esta situación, en principio, sería válida tanto para los países de Europa como para los de América Latina, aunque debe tenerse en cuenta que el diferente nivel de desarrollo de estas regiones implica hoy día como en la época de auge del Estado de Bienestar que existan diferencias notables en cuanto al nivel de generalización de los empleos de "mala calidad", pudiendo considerarse que en el primero de los casos afecta a un núcleo marginal de los trabajadores y en el otro, en cambio, se trata de una situación bastante más frecuente.

Los trabajos que comenzaron a indagar sobre esta cuestión conceptualizan en general a la calidad del empleo a partir de múltiples aspectos o dimensiones, pero a la hora de recurrir a la información empírica las limitaciones de la información¹ llevan a que muchas veces, haciendo abstracción de esta multidimensionalidad, se centren los análisis sólo en la precariedad y/o informalidad. Por esta razón, no resulta posible vislumbrar la complejidad de este fenómeno. Por ello, siendo la intención de este trabajo mostrar la evolución de la calidad del empleo en Argentina a partir de 1990, nos interesa analizar los diversos aspectos que

* Integrantes del Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED) / Instituto de Investigaciones Económicas / UBA. Este trabajo se enmarca en el proyecto UBACYT EC 026, "Heterogeneidad e inequidad en los mercados de trabajo urbanos de la Argentina. Un balance de los noventa", Programación 2001-2003, dirigido por Javier Lindenboim. Se agradecen los comentarios que sobre versiones anteriores de esta presentación realizaron Javier Lindenboim y Damián Kennedy.

1 Debe tenerse en cuenta que en varios casos se trata de comparaciones entre diferentes países.

forman parte de esta calidad. Asimismo, con el doble propósito de mostrar situaciones heterogéneas como de indagar acerca de la relación que la calidad pudiera guardar con otros indicadores económicos y laborales, analizaremos diferencialmente los comportamientos dentro de cada rama de actividad.

Consideramos que la preocupación por la calidad del empleo es importante porque, por un lado, siendo el trabajo la relación social dominante en nuestras sociedades, importa conocer la forma en que esa relación se desenvuelve; por otro, permite dar cuenta de otra de las formas en que se deterioró la situación de los trabajadores en Argentina y es también signo de su pérdida relativa de poder de negociación; y, finalmente, porque existiendo una relación positiva entre calidad del empleo y productividad, el deterioro de la primera es expresión de las dificultades productivas que enfrenta la Argentina, y a su vez condiciona las posibilidades de superar estas dificultades.

Este trabajo está organizado, en lo que sigue, en tres secciones. En la primera de ellas se aborda la problemática de la calidad del empleo en términos teóricos y se muestra el modo de operacionalizarla. En la segunda, se describe para el período 1990-2001 la situación general y de cada rama de actividad en materia de calidad del empleo, resaltando los casos de comportamientos heterogéneos. En la tercera, se vinculan los resultados encontrados con los posibles factores explicativos. En la última, se sintetizan las conclusiones.

Sección 1: El concepto de calidad del empleo

Nuestro análisis aborda el tema de la calidad del empleo desde el punto de vista del trabajador². Desde esta perspectiva, la calidad de un puesto de trabajo refiere tanto a aspectos monetarios (ingresos) como a no monetarios. En consecuencia, incluimos como dimensiones del concepto el nivel real de remuneraciones, el tipo de relaciones laborales que se establecen, la estabilidad del vínculo laboral y de las remuneraciones, el nivel de esfuerzo que se demanda, las condiciones de trabajo, y las posibilidades de desarrollo personal, comprendiéndose en este último aspecto la oportunidad de recibir capacitación relacionada con el puesto de trabajo (Infante y Vega-Centeno, 1998; Weller, 2001).

Si se trata de evaluar esta calidad, en general lo que se hace es tomar como punto de referencia un empleo con una remuneración adecuada³, regular y estable a tiempo completo, con protección legal y social. Cualquier carencia comparativa respecto a éste, implicaría

² Infante y Vega-Centeno (1998) distinguen entre calidad del empleo desde el punto de vista del trabajador, de la empresa y del Estado.

³ Es claro que la determinación empírica de un nivel de remuneración "adecuado" es más compleja que su enunciación.

entonces una menor calidad. Debe tenerse aquí en cuenta que los múltiples aspectos que pueden englobarse dentro del concepto de calidad del empleo implican que no sea posible caracterizar dicotómicamente a los empleos como de buena o mala calidad, sino que hay toda una continuidad de situaciones que van desde los mejores hacia los peores empleos.

De todos modos, las distintas dimensiones asociadas con la calidad no resultan siempre independientes. Soifer (1998b) menciona que se ha encontrado que la diferenciación de los empleos a través de ciertos indicadores de regularidad y estabilidad, protección y autonomía, que tienen que ver particularmente con la relación laboral, presenta una fuerte correlación con otros indicadores de calidad, incluido el ingreso.

Habiendo presentado una conceptualización de calidad del empleo, podemos preguntarnos cuáles serían los factores que, a nivel macro, determinan el grado de calidad de los empleos de una economía.

Debe mencionarse entonces que, en primer lugar, y como condición necesaria, la calidad de los empleos está relacionada con su productividad. Es decir, siempre que exista, al menos en cierto grado, una relación salario-eficiencia, cabe esperar que si la productividad del trabajador en un empleo es baja, ese empleo sea de mala calidad.

Esta baja productividad, a su vez, en algunos casos puede estar vinculada con la existencia de empleos creados por presión de la oferta laboral o "empleos de supervivencia", en situaciones en las cuales el sector formal o dinámico de la economía no logra crear empleos en número suficiente para atender al crecimiento de la población activa. En otros casos, la baja productividad se vincula con las características mismas de la empresa o del sector de actividad: su nivel de capital, su escala relativa, su posición en el mercado, sus posibilidades de inversión. Particularmente, en la mayor parte de los casos, las micro y pequeñas empresas no logran un nivel de productividad comparable al que se observa en las empresas que por su escala tienen posibilidades de estar a niveles internacionales de competitividad. El estrecho vínculo existente entre productividad y calidad justifica que en CEPAL (1997, cap. 3) se englobe dentro de los empleos de baja calidad al universo de los trabajadores independientes no calificados, los asalariados no profesionales ni técnicos que trabajan en microempresas y el personal de servicio doméstico.

Pero, siendo la productividad condición necesaria, no resulta suficiente, ya que aún en sectores altamente productivos pueden generarse empleos de mala calidad. En condiciones de exceso relativo de mano de obra y débil poder de negociación por parte de los trabajadores, las empresas pueden ofrecer empleos de baja calidad (remunerativa y no remunerativa), que no se correspondan con el nivel relativo de productividad de esos trabajadores.

Teniendo estas relaciones en mente, es posible preguntarse qué factores podrían explicar los cambios en la calidad de los empleos a partir de un momento determinado.

De acuerdo a lo dicho anteriormente, las variaciones en la productividad de la economía como un todo y de la productividad relativa entre distintos sectores, tendrá influencia sobre la calidad de los empleos respectivos.

Pero también las condiciones del mercado laboral tendrán incidencia. En situaciones en que existe excedente de mano de obra por no adecuarse oferta y demanda de trabajo, el mercado puede ajustar tanto por cantidad como por calidad. En el primer caso, lo que se observará es un incremento del desempleo (con lo cual estrictamente no puede hablarse de un ajuste), en el segundo caso, tenderá a disminuir la calidad remunerativa y no remunerativa, y es de esperar que disminuya más fuertemente en aquellos sectores en los cuales el excedente de mano de obra sea mayor y el poder de negociación de los trabajadores sea menor. Este poder de negociación también se vincula con el nivel de calificación y el grado de protección y organización de estos últimos.

Por otra parte, un proceso de apertura externa como el que se dio en Argentina en la década del noventa, tiende a reforzar el vínculo entre productividad y calidad. Y a su vez, la competencia comercial de países con niveles de salarios y condiciones de trabajo que están por debajo de los estándares internacionales y van más allá de las diferencias de productividad, presiona para bajar la calidad del empleo con el fin de reducir costos para competir, situación que se ve exacerbada si, como fue el caso argentino, la relación está mediada por un tipo de cambio sobrevaluado que empeora las posibilidades de ser competitivo para nuestro país.

Finalmente, puede mencionarse el hecho de que las normas y leyes protectoras del trabajo influyen también sobre el vínculo entre productividad y calidad laboral⁴, por ejemplo, estableciendo niveles de calidad mínimos que deben ser respetados por todas las empresas.

Algunos autores (Infante y Vega-Centeno, 1998) consideran que el tipo de estrategia que adopten las empresas influirá también sobre la evolución del empleo. El argumento que se esgrime afirma que, desde el punto de vista de las empresas, la calidad del empleo está vinculada a la necesidad de mantener altos niveles de productividad para ser competitivas, pero algunas empresas elegirán aumentar la competitividad en el corto plazo a través de una reducción del costo laboral, lo cual a mediano y largo plazo terminará resultando contraproducente en materia de competitividad. Desde nuestro punto de vista, las empresas no parecen comportarse sistemáticamente con ese nivel de miopía. Por un lado, en general

⁴ Recordar que al hablar de calidad se está incluyendo tanto el aspecto relativo a las remuneraciones como los que no tienen que ver con los ingresos que percibe el trabajador.

eligen flexibilizar y disminuir costos laborales particularmente para el caso de aquellos trabajadores que se desempeñan en puestos de trabajo con determinadas características (menor calificación, alta rotación, de bajo nivel de responsabilidad); mientras que tratan de proteger a aquellos trabajadores con mayor calificación y nivel de productividad para preservarlos en la empresa e incentivarlos. Por otra parte, habría que considerar que cierta visión cortoplacista podría llegar a ser explicada a partir de condiciones macroeconómicas de alta incertidumbre y de la vigencia de tasas de interés singularmente elevadas.

Una definición operativa de calidad del empleo

De acuerdo con el objetivo propuesto, comenzaremos con un análisis descriptivo de lo ocurrido en materia de calidad del empleo, diferenciando los comportamientos de los distintos sectores de actividad.

Consecuentemente con la definición esbozada más arriba, observaremos la calidad del empleo procurando dar cuenta de sus múltiples dimensiones, recurriendo para ello a un conjunto acorde de indicadores. Nuestra fuente de información será la Encuesta Permanente de Hogares-INDEC, para los 25 aglomerados urbanos cubiertos desde inicios de la década. La información que incluye esta encuesta implica ciertas limitaciones a la hora de operacionalizar las distintas dimensiones.

Para referirnos a la calidad de los ingresos o calidad remunerativa, observaremos el nivel y evolución de los salarios incluyendo además medidas de concentración salarial para dar cuenta de la heterogeneidad que exista al interior de los asalariados de una misma rama. También incluiremos los ingresos de los trabajadores por cuenta propia, cuyo análisis reviste mayor importancia sobre todo para aquellas ramas donde estos tienen una alta participación.

En cuanto a la calidad no remunerativa, será importante distinguir en primer lugar el tipo de categoría ocupacional de los trabajadores (asalariados - no asalariados), no porque se haga un juicio a priori sobre la calidad de los distintos tipos de inserción en el mercado laboral, sino porque el mismo análisis de calidad es diferente en cada caso.

Para el caso de los asalariados, para dar cuenta de la calidad del vínculo laboral en términos de protección se mostrará el indicador inverso que es el nivel de precariedad⁵ (definido a partir de la no realización de descuentos jubilatorios). Éste es también una buena aproximación a la inestabilidad o temporalidad entre los puestos de trabajo, ya que para el

⁵ Una discusión sobre el concepto de precariedad puede encontrarse en Lindenboim, Serino y González (2000).

período 1995-2001 en el cual los datos de la EPH lo permiten se verificó que existe un vínculo muy estrecho entre los indicadores de precariedad e inestabilidad.

Finalmente, los cambios en el nivel de esfuerzo se observarán a partir de la cantidad de horas trabajadas semanalmente. Aunque no sea observable a partir de una encuesta como la EPH, debe tenerse en cuenta que el esfuerzo no depende sólo de la cantidad de horas trabajadas sino también de la intensidad del trabajo. Es de presumir que ésta se haya incrementado en los noventa, lo cual se refleja en los cambios normativos (legislación laboral y convenios de trabajo) que promueven la flexibilidad y polifuncionalidad. Pero no es posible asociar linealmente un empleo de pocas horas como un empleo de buena calidad. En primer lugar, si el trabajador está dispuesto a trabajar más horas pero no puede hacerlo por no encontrar un trabajo a tiempo completo⁶, la subocupación está significando un subaprovechamiento de la fuerza laboral de un país, tanto como el desempleo (CEPAL, 1997). Por otra parte, los menores ingresos que reciben estos subocupados involuntarios pueden no ser suficientes para permitir la subsistencia familiar

Para concluir, debemos destacar que, si bien a partir del tipo de información en la cual nos basamos, no nos resulta posible conocer las condiciones de trabajo ni las posibilidades de desarrollo en él⁷, tanto la observación de los cambios en las normas laborales como de los estudios realizados para sectores particulares evidencian que éstas no muestran una mejoría como resultado del crecimiento económico general, sino que sucede más bien lo contrario (Goldin, 1997, González, 2001).

Sección 2: El deterioro general de la calidad del empleo

A partir de los indicadores mencionados, nos proponemos mostrar la evolución de la calidad del empleo. Manteniendo la diferenciación realizada más arriba, consideramos separadamente la calidad vinculada con las remuneraciones y la calidad no remunerativa. Una primera mirada a lo ocurrido en estas materias muestra diversos signos de deterioro.

Calidad remunerativa

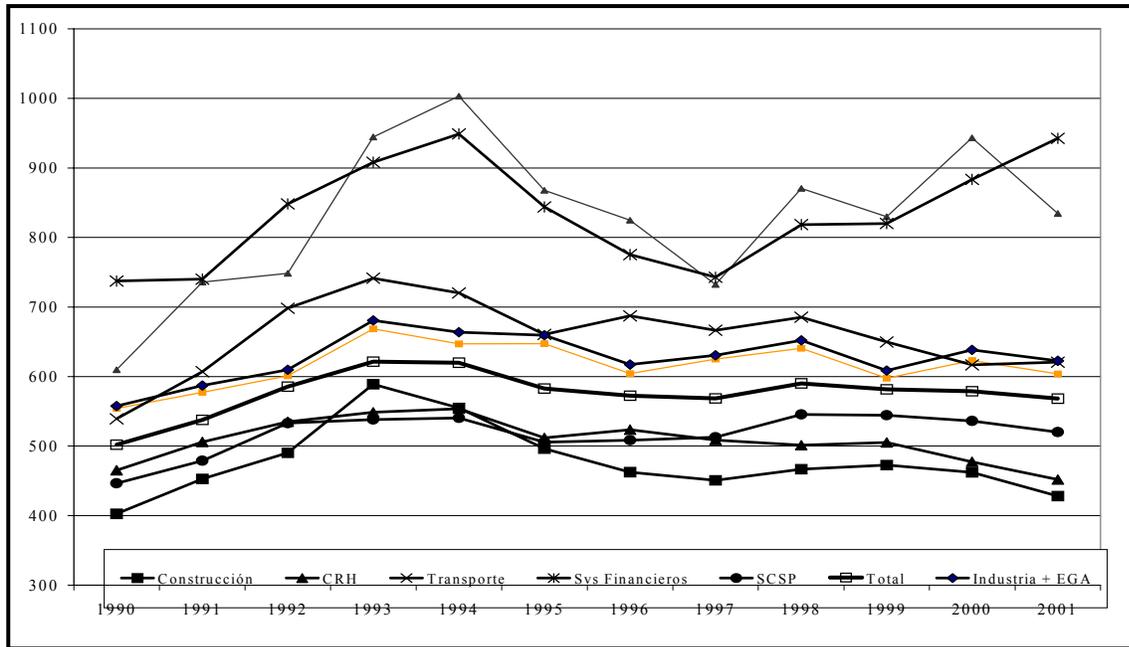
Tanto los salarios como los ingresos de los trabajadores por cuenta propia (TCP) mostraron una recuperación inicial que perduró hasta 1993-1994 (llega a ser del 24 % para los salarios y del

⁶ Se observa que la reducción de la jornada laboral es una forma de ajuste por parte de las empresas en momentos de crisis económicas.

⁷ Esto requeriría de encuestas que tomen como universo al puesto de trabajo y no a las personas y/o estudios de caso.

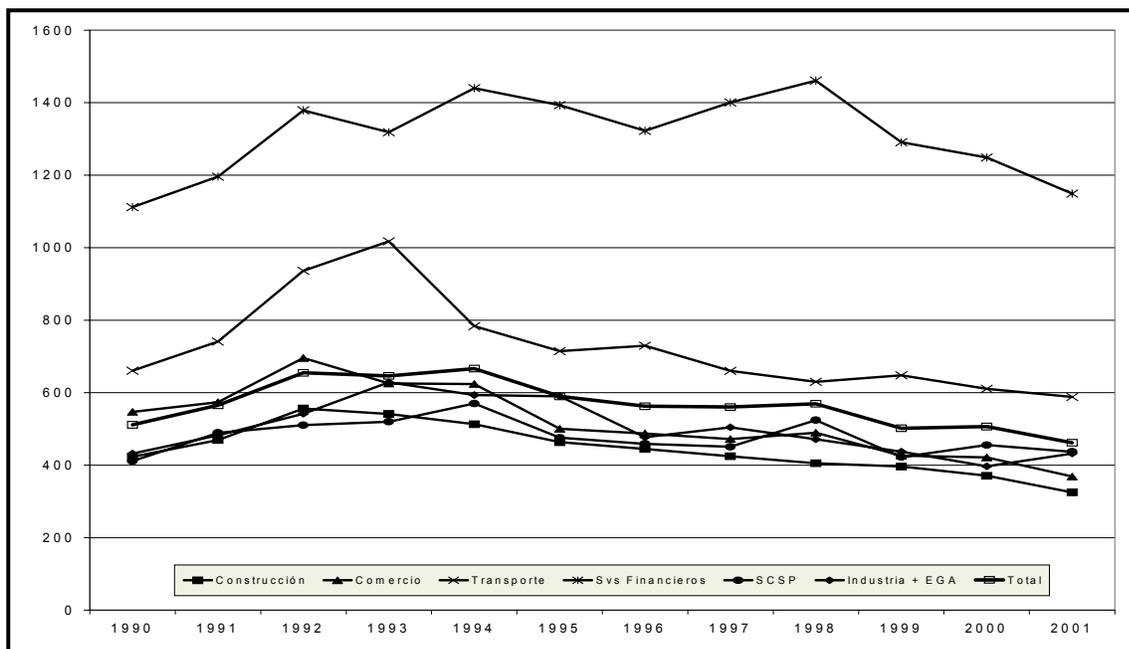
30 % para los ingresos de trabajadores independientes). Pero a partir de allí comienzan un descenso que sólo se revierte muy levemente en 1997-98, para luego recuperar esta tendencia. En suma, en 2001 los salarios promedio son un 13 % mayores que en 1990, y los ingresos de los TCP están un 10 % por debajo de su valor inicial (ver gráficos 1 y 2).

Gráfico 1. Salarios por rama. 1990-2001.



Elaboración propia CEPED en base a la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) - INDEC.

Gráfico 2. Ingresos de los trabajadores por cuenta propia por rama. 1990-2001.



Elaboración propia CEPED en base a la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) - INDEC.

Para poner en contexto estos niveles de variaciones en los ingresos, debe tenerse en cuenta que se dan en un período que muestra un incremento del PBI de un 40 % entre puntas⁸ -aún después de tres años de recesión-, lo cual es prueba de que los trabajadores, ya sean asalariados o independientes, vieron disminuida su participación en el ingreso nacional. Por otro lado, el crecimiento del empleo en el mismo período fue sólo del 12 %, con lo cual el producto por trabajador, que superó el incremento del empleo, se elevó en un 25 % (ver gráfico 3). Este producto por trabajador puede ser considerado como un *proxy* de la productividad del trabajo, ya que es de esperar que ambas variables evolucionen en el mismo sentido.

El comportamiento del conjunto no refleja exactamente lo ocurrido en los distintos sectores. El crecimiento del producto por trabajador en las ramas Servicios comunitarios, sociales y personales (en adelante, SCSP) y Servicios financieros, de seguros, inmobiliarios y empresariales (en adelante, simplemente Servicios financieros), ramas en las cuales creció menos comparativamente, estuvo por debajo del alza del nivel salarial. Sin embargo, como se marcará más adelante, este proceso no se tradujo en mejoras salariales equitativas al interior ya que ambas ramas muestran la mayor concentración salarial.

Dentro de aquellos sectores que tuvieron un alza mayor del producto por trabajador que del nivel salarial, es necesario destacar el comportamiento de la Industria manufacturera y Electricidad, gas y agua (en adelante, Industria), donde el crecimiento del primero fue más que 7 veces superior al del nivel salarial. Por último, si bien en la rama Comercio, restaurantes y hoteles (en adelante, CRH) se registró un escaso dinamismo del producto por trabajador, el nivel salarial es inferior en el 2001 respecto 1990.

El ciclo de estos ingresos laborales se vincula en la primera mitad de la década con el movimiento del producto y el empleo, aunque debe tenerse en cuenta que la creación de empleo en estos primeros años de "éxito económico" fue por demás escasa⁹, por lo cual el producto por trabajador en la primera mitad de la década creció significativamente (e incluso mantuvo su nivel hasta 1998). Sin embargo, el auge del crecimiento salarial se observó sólo en

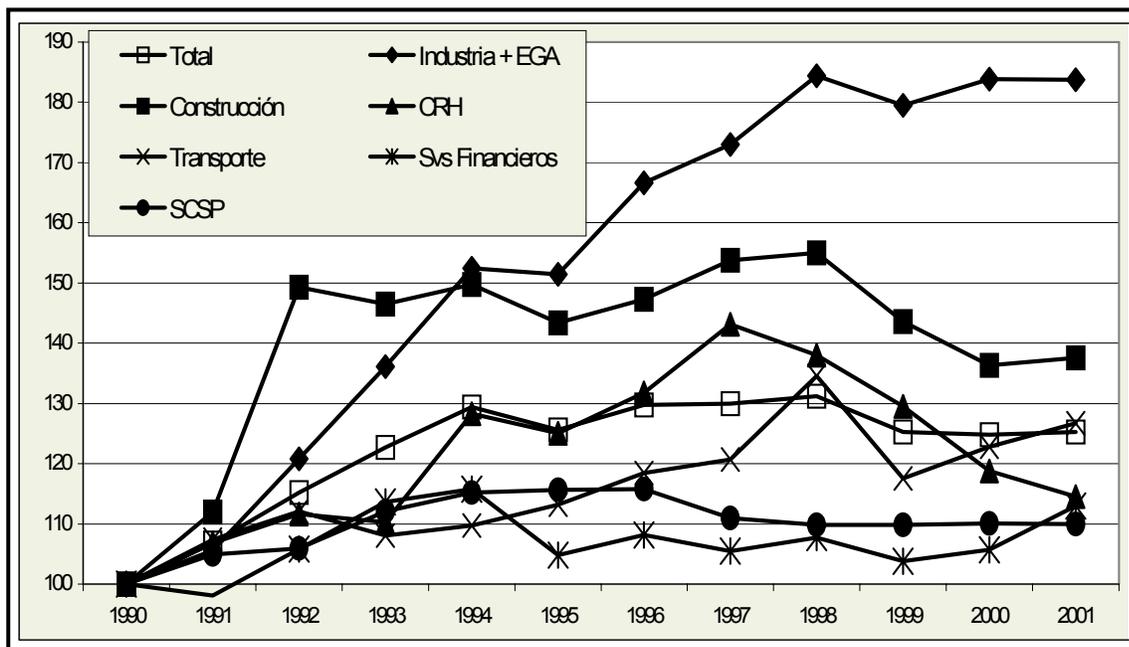
⁸ El destacar este incremento en el nivel de producto no implica dejar de reconocer la imposibilidad de mantener ese nivel de crecimiento en base al modelo de acumulación vigente (Damill, 2000; Serino y González, 2002).

⁹ Este fenómeno suele explicarse a partir de la sustitución de trabajo por capital y el consecuente aumento de la productividad en los sectores más dinámicos, por un lado, y la destrucción de empresas y puestos de trabajo poco productivos, por otro (ver Lindenboim y Salvia, 2001).

los primeros 3 años, y a partir de 1994 empezó a decrecer. Así, la evolución de los salarios no se corresponde con la del producto por trabajador.

En la segunda mitad de la década, en cambio, se observa una mayor intensidad en la creación de empleo que es acompañada por un crecimiento superior del producto en los primeros años, determinado así un ligero aumento del producto por trabajador. A pesar de esto último, el salario casi estuvo en el mismo nivel y a partir de 1998 empezó a decrecer año tras año, mientras que el producto por trabajador sólo cayó en dicho año para luego mantenerse en el mismo nivel. Nuevamente, no se observa una correspondencia entre el producto por trabajador y el salario, en perjuicio de este último. Si bien el proceso de reestructuración de la economía pudo haber debilitado este vínculo en los primeros años (por haber sido muy brusca), la correspondencia entre ambos no se retomó ni siquiera luego de la primera mitad de la década.

Gráfico 3. Evolución del producto por trabajador por rama. 1990-2001.



Elaboración propia CEPED en base a la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) - INDEC.

El desempeño observado del producto por trabajador puede vincularse con las características de los establecimientos productivos. Es decir, se puede pensar que los establecimientos pequeños están asociados con un menor nivel de productividad. En efecto, la proporción de establecimientos de menor tamaño pierde participación hasta 1997, hecho que coincide con el mayor crecimiento del producto por trabajador, y luego vuelve a incrementarse mientras que el producto por trabajador se reduce.

Retomando el análisis salarial, cabe destacar que las apreciaciones anteriores no se modifican sustantivamente al tomar en cuenta el salario horario ya que su evolución es similar a la del salario total, a excepción de los años 2000 y 2001, donde se mantiene prácticamente constante, evidenciándose una vez más la falta de un vínculo fuerte entre producto por trabajador y el salario promedio.

La situación en materia salarial puede complementarse mencionando el proceso de concentración que se dio a partir de 1996 y por el cual perdieron participación en la masa salarial los trabajadores de los dos primeros cuartiles, para ganarla particularmente el cuarto cuartil, es decir, el de quienes tienen mayores salarios. Este proceso de concentración se daría al mismo tiempo con cierta tendencia hacia una polarización salarial, ya que a lo largo de la década se ve que van ganando mayor importancia relativa los trabajadores que ganan salarios alejados del promedio (al menos 30 % mayores y al menos 30 % menores).

El proceso de concentración salarial no fue propio de unos sectores sino que se verificó en cada uno de ellos sólo diferenciándose en la intensidad del mismo. En efecto, los sectores Servicios financieros y Transporte, almacenamiento y comunicaciones (en adelante, Transporte) mostraron un mayor crecimiento de la concentración, mientras que este proceso fue menos intenso en el sector CRH. Por otro lado, es de destacar que este proceso no tiene vinculación con los niveles de remuneración, lo cual se evidencia por el hecho de que los niveles de concentración superiores se encuentran en la rama de Servicios Financieros, la de mayor nivel salarial, y en SCPS, una de las de menores salarios promedio.

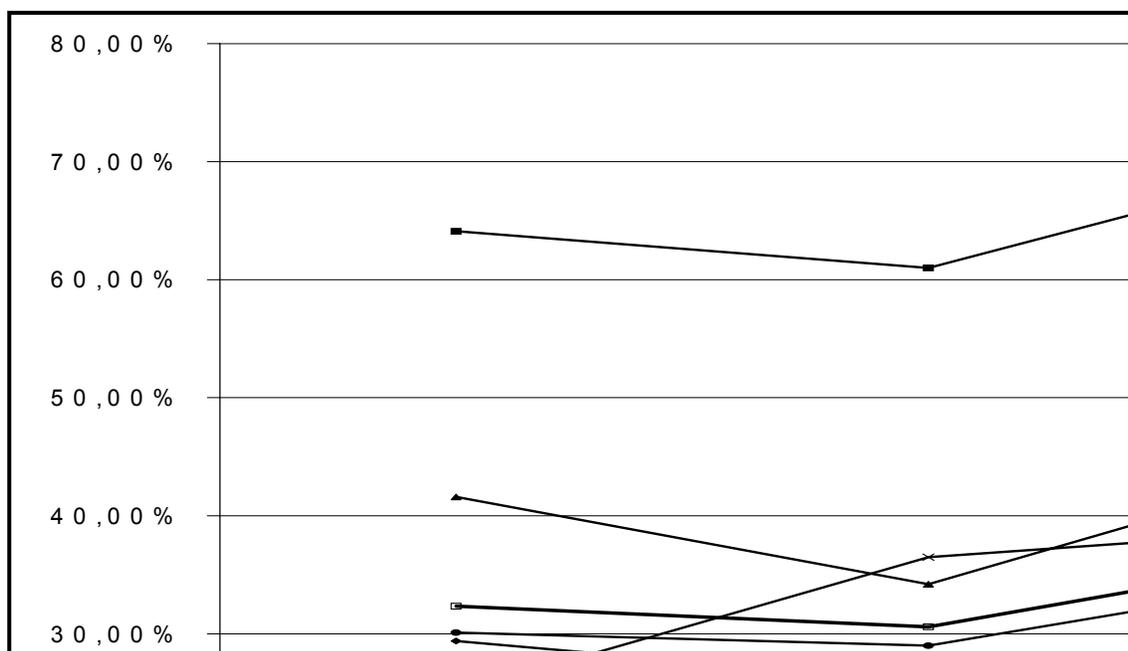
Calidad no remunerativa

A lo largo de la década del noventa, se observó un proceso de asalarización en detrimento de los trabajadores por cuenta propia. El crecimiento de la proporción de asalariados no fue acompañado por un aumento en la calidad del tipo de inserción sino que, por el contrario se produjo un importante proceso de precarización de las relaciones laborales, llegando a ser los trabajadores precarios casi el 40% del total de los asalariados (ver gráfico 4).

Si bien en todas las ramas la proporción de asalariados precarios aumentó, no ocurrió lo mismo con la tasa de asalarización. Hay un subgrupo, compuesto por CRH, Transporte,

Establecimientos Financieros y SCSP, donde el crecimiento de la precariedad se corresponde con el aumento de la proporción de empleados u obreros mientras que existe otro subgrupo (Industria y Construcción) donde el proceso de deterioro de las inserciones laborales coexiste con un caída en la proporción de asalariados. En el primero de estos subgrupos, el reclutamiento de nuevos empleados se realizó principalmente en base a inserciones precarias, mientras que en la Industria, la expulsión de trabajadores se centralizó en aquellos que contaban con condiciones de protección.

Gráfico 4. Precariedad por rama. 1991-2001.



Elaboración propia CEPED en base a la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) - INDEC.

El análisis sobre la precariedad no sólo refiere al tipo de inserción laboral sino también a la inestabilidad laboral, que fue antes mencionada como una de las dimensiones de la calidad del empleo. De este modo, el aumento de la precariedad cobra relevancia ya no sólo por el tipo de relación laboral que se establece sino también por el grado de estabilidad de la misma.

Es de destacar que se observa una estrecha relación entre el nivel salarial y el de precariedad. En general, los sectores con más altos salarios coinciden con aquellos en los cuales el nivel de precariedad es menor. El comportamiento del sector de Transporte resulta diferente en este sentido, por cuanto es el sector en el cual la precariedad se incrementa con más intensidad y

de modo siempre creciente. El resto de los sectores muestran hacia 1994 una mejoría en términos de protección que luego pierden. Por su parte, el sector Construcción, a pesar de su bajo nivel salarial relativo, obtiene un incremento importante en los primeros años de la década (consecuente con el hecho de ser el sector de mayor expansión en términos de nivel de actividad), pero sin que esta notable mejoría se refleje con la misma intensidad en el aumento de la protección.

Con el objetivo de incluir otra de las dimensiones de la calidad del empleo, vemos el comportamiento de las horas trabajadas por los asalariados. En los primeros años se observa una polarización en este sentido, ya que crecen tanto los grupos que trabajan entre 1 a 29 horas como a su vez los que trabajan más de 46 horas. Esta última modalidad de uso de la fuerza de trabajo se intensifica hacia 1997, y luego sólo crecen los que trabajan entre 1 y 29 horas, mientras que los sobreocupados reducen su participación. De esta manera, la proporción de asalariados pertenecientes al segmento de 30 a 45 horas semanales se reduce para dar lugar a un aumento explosivo de la subocupación¹⁰ y, en menor medida, de la sobreocupación (ver gráficos en el anexo de este trabajo).

El comportamiento descrito anteriormente se reproduce con mayor o menor intensidad en todas las ramas. El caso de la Construcción es el que muestra un aumento mayor en la subocupación (se quintuplica), partiendo de los niveles más bajos, al tiempo que se duplica la sobreocupación. Los sectores en los cuales la subocupación crece menos son el de Servicios financieros y Transporte, en los cuales crecen los segmentos de trabajadores que trabajan entre 45 y 61 horas semanales y más de 62 horas, todo lo cual se corresponde con el hecho de ser los sectores en los cuales se pagan más altos salarios en promedio.

Un aspecto que debe tenerse en cuenta es la mejora general en el nivel educativo de los trabajadores, donde hubo un crecimiento de los grupos de trabajadores con secundario completo y universitario o superior incompleto y completo en detrimento de las otras categorías. Si bien se considera que este fue un proceso que estuvo más vinculado a la oferta laboral que a la demanda (Kulfas, 2000), toma relevancia a la hora de tener en cuenta el esfuerzo de los trabajadores para desempeñarse en el puesto de trabajo y la calidad de los empleos. Es decir, a priori es esperable que aquellos trabajadores/ramas con mayor nivel educativo tengan empleos de mejor calidad.

En las ramas, la mejora de perfil educativo se vinculó con las características propias de los procesos productivos de cada una de éstas. Así, por ejemplo, el nivel universitario o superior

¹⁰ La información de EPH muestra, además, que entre los que trabajan 29 horas semanales o menos, sólo un pequeño porcentaje constituye lo que se denomina subocupados voluntarios.

aumentó particularmente en Servicios financieros y SCSP, mientras que la proporción de trabajadores con nivel secundario se incrementó en la Construcción.

En síntesis y tomando las dimensiones de la calidad en su conjunto, se observa un mayor esfuerzo de los trabajadores en términos de productividad, nivel educativo y horas trabajadas que no fue recompensado ya que por un lado, hubo un crecimiento importante de la precariedad y por el otro, los incrementos en los ingresos fueron poco significativos (e incluso en ciertos casos negativos), con tendencia decreciente desde 1994. En los cuadros que se presentan a continuación, se muestran resumidamente los cambios en la calidad del empleo entre 1991 y 2001.

Cuadro 1: calidad del empleo en 1991

Calidad del empleo	Variables /Sectores	Industria	Construcción	CRH	Transporte	Svs. financieros	SCSP	Total
Remunerativa	Salario	587	453	506	607	740	479	502
	Ingreso TCP	483	470	574	741	1196	489	512
	Concentración salarial*	4,7	4,2	4,4	3,7	6,4	5,3	4,9
No remunerativa	% asalariados	80 %	48 %	52 %	77 %	69 %	77%	70 %
	% precariedad	29 %	64 %	42 %	25 %	21 %	30%	32 %
	% subocupados*	4 %	4 %	7 %	4 %	9 %	24%	13 %
	% sobreocupados*	9 %	5 %	14 %	20 %	7 %	7%	9 %

Cuadro 2: calidad del empleo en 2001

Calidad del empleo	VARIABLES /SECTORES	Industria	Construcción	CRH	Transporte	Svs. financieros	SCSP	Total
Remunerativa	Salario	623	428	452	621	943	520	568
	Ingreso TCP	432	325	369	588	1149	437	462
	Concentración salarial	6,3	6,9	5,6	5,0	8,7	8,6	5,5
No remunerativa	asalariados	77 %	43 %	58 %	77 %	70 %	81%	72 %
	precariedad	34 %	74 %	48 %	46 %	22 %	37%	39 %
	% subocupados*	15 %	23 %	18 %	11 %	10 %	35%	24 %
	% sobreocupados*	9 %	10 %	14 %	30 %	11 %	7%	11 %

Elaboración propia CEPED en base a la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) - INDEC.

NOTAS:

La concentración salarial se mide como el porcentaje de los salarios totales que corresponden al 4to. cuartil respecto del porcentaje que corresponde al 1ro.

El porcentaje de subocupados sobre asalariados por cada rama refiere a los asalariados que trabajan entre 1 y 29 horas semanales y la proporción de sobreocupados a los que trabajan más de 62 horas. Los límites horarios tomados para el corte de sub y sobreocupación no son los habitualmente utilizados, debido a las limitaciones que implica el modo en que esta información se presenta en las bases (usuario) de EPH.

Las diferencias según ramas de actividad

El análisis diferencial de lo ocurrido en las distintas ramas de actividad puede contribuir a enriquecer el análisis y dar cuenta de algunos de los factores que implican que distintos trabajadores accedan a empleos de muy desigual calidad. Por ello, a continuación nos proponemos mostrar brevemente los atributos que caracterizan a cada una de las ramas identificadas en materia de calidad.

Industria manufacturera y electricidad, gas y agua

Las ramas Industria y EGA se presentan de modo agregado porque esta última tiene escaso peso relativo y no es posible obtener información estadísticamente significativa para la misma. Por otra parte, por la naturaleza de las actividades, tienen puntos en común y también comparten el hecho de haber sido las dos ramas expulsoras de empleo en términos netos durante los noventa. En cuanto a la calidad, los empleos en EGA resultan en general mejores, por lo cual estarían tendiendo a mostrar mejores resultados para el agregado que si tomáramos sólo la Industria, pero igualmente por su peso relativo la incidencia que tiene en el conjunto es mínima.

Se observa que los salarios total y horario son, en general, superiores al promedio, aunque la mayor proximidad del horario al promedio significa que el salario total es mayor debido a una jornada laboral más extensa. Por otro lado, los ingresos de los cuentapropistas resultaron inferiores al promedio.

Los salarios evolucionaron de forma similar al promedio de las ramas de actividad, mientras que los ingresos de los cuentapropistas lo hicieron de manera más favorable. Sin embargo, el gran dinamismo exhibido por el producto por trabajador, debido tanto al crecimiento del producto como a la expulsión de trabajadores, es muy superior a la evolución de los ingresos de los trabajadores. A lo largo de la década, se observa un proceso de desasalarización y precarización, que significa que los puestos de trabajo que se perdieron eran mayoritariamente asalariados y protegidos ya que en términos netos fue un sector expulsor. También se observa un crecimiento muy importante de la subocupación.

En síntesis, el escaso crecimiento de los salarios (nulo para los trabajadores de cuenta propia), aumento de la concentración, aumento de la precariedad y de la subocupación dan cuenta de un desempeño negativo en términos de calidad del empleo.

Construcción

Los salarios promedio en esta rama son los más bajos. Durante la década, luego se tener

incrementos relativamente altos hasta el año 1993, terminaron creciendo menos que el promedio. Como los salarios por hora evolucionaron de manera más dinámica, esto indica que los trabajadores disminuyeron las horas trabajo promedio. En efecto, la subocupación se quintuplicó, reduciéndose los de la franja de 30 a 61 horas, que eran los que predominaban a principios de la década. Por otro lado, los cuentapropistas, que representan alrededor del 50% de los trabajadores del sector, tienen los ingresos promedio comparativamente más bajos y caen un 25% a lo largo de la década.

Dentro de los asalariados, la proporción de precarios ya es muy significativa al comienzo de la década y continúa creciendo hasta llegar a casi los tres cuartos del total de los asalariados.

En síntesis, el crecimiento del 40% del producto por trabajador no trajo aparejado mejoras significativas ni en los salarios ni en los ingresos. A la vez, aumentó la precariedad, que ya era muy elevada, y la subocupación. Nuevamente, la evaluación de la calidad del empleo resulta negativa.

Comercio, restaurantes y hoteles

Los salarios son siempre inferiores al promedio y al tener una evolución negativa, la brecha se amplía al final de la década. La concentración salarial es menor en esta rama y se mantuvo prácticamente constante. Por otro lado, los ingresos de los cuentapropistas, que al comienzo de la década eran superiores al promedio, evolucionaron desfavorablemente, muy por debajo del resto, lo que provocó que el ingreso esté entre los más bajos. Estas evoluciones son contrarias a la del producto por trabajador, que si bien creció por debajo del promedio, tuvo un incremento del 15%.

La tasa de asalarización, relativamente baja, aumentó al igual que la precariedad, que fue siempre superior al promedio. Por otro lado, se observa una polarización de las horas trabajadas, con un aumento más importante de la subocupación.

Transporte, almacenamiento y comunicaciones

Tanto los trabajadores por cuenta propia como los asalariados tienen ingresos superiores al promedio y evolucionan de manera superior al promedio, aunque finalizan cerca de esos valores. Esto significa que los cuentapropistas ven reducir sus ingresos en más de un 10% mientras que los salarios crecen un 15%. Igualmente, el mayor salario de este sector responde a un mayor número de horas trabajadas ya que el salario horario es similar al promedio. También en esta rama el producto por trabajador fue más dinámico (38%, con un crecimiento mayor del producto que del empleo) que las remuneraciones.

Este crecimiento en los salarios no benefició de igual modo a todos los trabajadores. Por el contrario, la concentración salarial tiene uno de los ritmos de crecimiento más importantes en comparación con el resto de las ramas.

Los asalariados, que se mantienen prácticamente constante en niveles elevados, sufren un muy significativo proceso de precarización, ya que tenían una tasa de precariedad relativamente baja a comienzos de la década pero que crece un 80%, llegando a afectar al 46%. También en este período aumenta la proporción de los trabajadores subocupados y sobreocupados (estos últimos llegan a un 30% del total).

En síntesis, se observa un crecimiento poco significativo de los salarios y un decrecimiento de los ingresos de los cuentapropistas, ubicándose ambos al nivel del promedio, aún cuando el producto por trabajador de esta rama creció más que el total. A la vez, hubo un crecimiento muy importante de la concentración en los ingresos de los asalariados, de la precariedad y de la subocupación y sobreocupación.

Servicios financieros, de seguros, inmobiliarios y empresariales

Tanto los salarios como los ingresos de los cuentapropistas son los más altos de todas las ramas y ambos evolucionaron comparativamente mejor que el promedio, de modo tal que los salarios crecieron un 27% mientras que los ingresos, sólo 3%. La evolución de los salarios contrasta con la del producto por trabajador, que creció en menor medida que los primeros (pero más que los ingresos de los cuentapropistas).

Si bien la magnitud y evolución de los salarios parecen favorables, hay que destacar el importante proceso de concentración salarial, siendo la rama donde más creció y a la vez donde se observa la mayor concentración salarial.

Tanto la proporción de asalariados como la cantidad de los mismos con inserciones precarias se mantuvieron prácticamente constantes (con un ligero aumento de ambos indicadores), siendo la rama en la cual los niveles de precariedad son menores. Por otro lado, la sobreocupación creció significativamente mientras que, a diferencia de otros sectores, la subocupación se mantuvo prácticamente estable.

En síntesis, las remuneraciones más altas corresponden a este sector. El escaso dinamismo del producto por trabajador no impidió que los salarios crezcan, incluso más que el producto por trabajador, y los ingresos se mantengan. Sin embargo, este proceso dio a la par de una importante concentración salarial y aumento muy significativo de la sobreocupación.

Servicios comunitarios, sociales y personales

Las remuneraciones (salarios e ingresos) de esta rama se sitúan siempre por debajo del promedio, pero dado que evolucionaron mejor que el promedio recuperaron posiciones relativas. Al igual que el sector servicios financieros, el producto por trabajador fue menos dinámico que los salarios, aunque la diferencia no es muy significativa, y presenta una concentración salarial mayor que la mayoría de las otras ramas.

La proporción de asalariados crece a lo largo de la década y dentro de este grupo, los que tienen inserciones precarias. Sin embargo, en términos relativos exhibe un grado de incremento menor que en otras ramas. Por otro lado, la proporción de trabajadores subocupados se duplica mientras que el porcentaje de sobreocupados se mantiene.

En síntesis, sin un crecimiento del producto por trabajador significativo (el menos dinámico), los salarios se desempeñaron relativamente mejor aunque bajo una importante concentración. Por otro lado, las inserciones precarias aumentaron y también los subocupados.

Sección 3. Las causas del deterioro

A la luz de los resultados encontrados, nos proponemos explicitar los vínculos que estas observaciones guardan con el marco conceptual presentado al inicio de este trabajo.

Entre los factores determinantes de la calidad del empleo, habíamos mencionado a la productividad como una condición necesaria, más aún en una economía abierta, en la cual el vínculo calidad-eficiencia debería verse reforzado. Lo que se observa en Argentina en el período analizado es que el producto por trabajador (proxy de productividad) creció significativamente, lo cual a priori permitiría pensar en posibilidades de mejorías en las distintas dimensiones de la calidad del empleo.

Sin embargo, en materia de calidad del empleo no se habría dado esta esperada mejoría. Se observó que los salarios sólo experimentaron un leve incremento, menor al del producto por trabajador, mientras que los trabajadores por cuenta propia vieron reducidos sus ingresos hacia 2001 en comparación con el año 1990.

Por otro lado, el proceso de asalarización de los trabajadores fue acompañado por un importante deterioro en los modos de inserción laboral, destacándose un marcado incremento de la precariedad, reflejo no sólo de vínculos laborales carentes de protección sino también inestables. Por último, se observó una importante reducción en la proporción de asalariados con jornadas de trabajo de duración "normal", aumentando tanto la proporción de subocupados como de sobreocupados.

Como se dijo, las distintas dimensiones de la calidad del empleo, tanto remunerativa como no remunerativa, exhibieron un marcado deterioro (con la excepción del leve aumento salarial) a pesar de la favorable evolución del producto por trabajador.

La explicación de este comportamiento puede buscarse a partir de las condiciones del mercado laboral. La existencia de un alto nivel de desempleo actúa ejerciendo sobre los trabajadores un efecto disciplinador, ya que el temor ante la amenaza de perder el puesto de trabajo los lleva a aceptar las condiciones laborales que determine el empleador y a mermar sus reclamos, disminuyendo considerablemente su poder de organización y negociación.

Esta explicación resulta consistente con el hecho de que, dentro del período analizado, se observó un mayor deterioro a partir de la segunda mitad de la década, momento en el cual el desempleo llegó a niveles históricos. También sería éste el momento en el cual las modificaciones en la legislación laboral, que avalaban estas reducciones en la calidad, tuvieron mayor incidencia¹¹.

En síntesis, el desempeño del mercado laboral resultó determinante sobre la calidad del empleo, incidiendo negativamente sobre la misma, hasta tal punto que la evolución positiva del producto por trabajador no llegó a reflejarse en mejoras en la calidad.

A nivel de cada rama, los factores condicionantes de la calidad del empleo operaron con distinta intensidad, lo cual explica que se observen situaciones disímiles, en algunas de las cuales parece existir un vínculo mayor entre productividad y calidad mientras que en otras sería más fuerte la asociación entre la dinámica del empleo y la calidad del mismo. Así, por ejemplo, en el sector de Servicios financieros los diversos indicadores de calidad del empleo se comportaron más favorablemente que el promedio (ver cuadros 1 y 2), a pesar de no observarse aumentos significativos en el producto por trabajador; en este caso habría resultado muy importante el efecto de un aumento en el nivel de ocupación en el sector que en 2000 había llegado a alrededor del 70 %. Un caso opuesto sería el de la Construcción, en donde la calidad del empleo sufrió un deterioro mayor que en el promedio de las ramas, a pesar de haberse verificado importantes aumentos de productividad. No debe olvidarse que las características del proceso productivo en cada una de las ramas, así como el nivel de calificación y habilidades que requiere por parte de los trabajadores, incide sobre estas relaciones.

Al mismo tiempo, es de esperar que dentro de cada rama se hayan incrementado las desigualdades en materia de calidad entre los distintos trabajadores, lo cual se mostró específicamente para el caso de los salarios. Esto reflejaría tanto una mayor asociación inter-

¹¹ Recuérdese que la reforma laboral de 1995 implica una importante extensión de las formas contractuales "promovidas" que habían comenzado a aplicarse en 1991.

rama entre productividad y remuneraciones como el diferente poder de negociación de los trabajadores. Es de destacar que éste efecto, que es explicable a partir de la apertura externa, también fue buscado explícitamente por el gobierno a través de modificaciones a la legislación laboral, particularmente la descentralización de las negociaciones colectivas.

Conclusiones

En el comienzo de la década del noventa, la Argentina se embarcó en un proceso de reformas que se tradujo en un importante crecimiento del producto pero a la vez tuvo consecuencias muy negativas sobre el mercado laboral, evidenciadas particularmente a partir de un incremento muy significativo del desempleo. Aquellos que permanecieron empleados se vieron profundamente afectados por la subocupación y la precariedad. Estas variables forman parte de un concepto más amplio que hemos definido anteriormente como calidad del empleo, en el cual no sólo se incluyen las dos dimensiones recién mencionadas sino también las remuneraciones, la estabilidad de las mismas, el nivel de esfuerzo que se demanda a los trabajadores, las condiciones de trabajo y la calificación requerida.

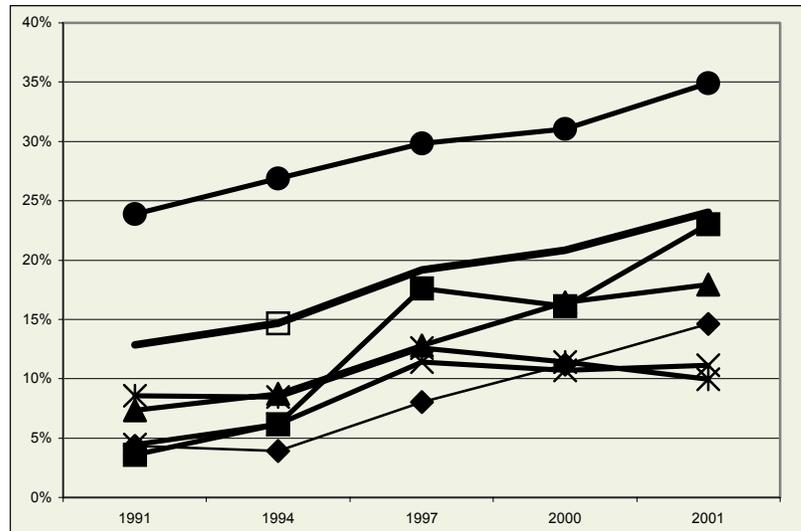
Este trabajo procuró indagar lo acontecido respecto a la calidad del empleo en la Argentina durante el período 1990-2001, tanto a nivel de toda la economía como diferenciando lo ocurrido en las distintas ramas de actividad. El análisis empírico buscó reflejar la multidimensionalidad del concepto a través de una serie de indicadores diferentes, lo cual en ciertos casos hace más difícil la interpretación de los resultados.

La evidencia mostró un deterioro en la calidad del empleo en diversos aspectos. Ello puede vincularse, por un lado, con los efectos de una apertura externa con sobrevaluación del tipo de cambio que forzó a las empresas a ser más competitivas. Por otro lado, las condiciones desfavorables a los trabajadores que imperaron en el mercado laboral durante la década facilitaron que el ajuste se realizara a partir de una disminución en los costos laborales y una intensificación del trabajo.

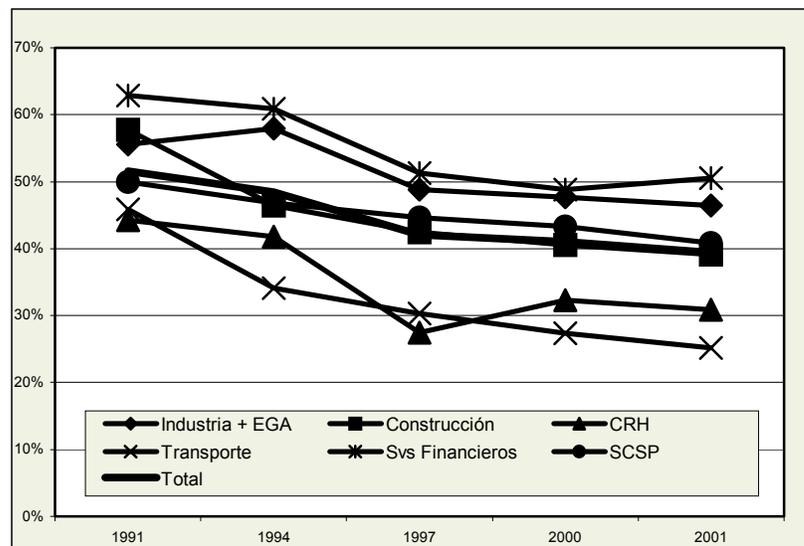
Para finalizar, es de destacar que en la actualidad se observa un aceleramiento en el proceso de deterioro de la calidad del empleo, particularmente por la fuerte caída en los ingresos reales a partir de la devaluación de la moneda. Si bien el nuevo tipo de cambio posiciona mejor a las empresas en términos de competitividad internacional, no podemos ser optimistas respecto a la reversión de este proceso, tanto por las condiciones actuales de la economía argentina como por la situación en materia laboral. La gravedad de ésta última indica que aún si se verificara a mediano plazo una reactivación económica, las dificultades para los trabajadores se mantendrían.

ANEXO

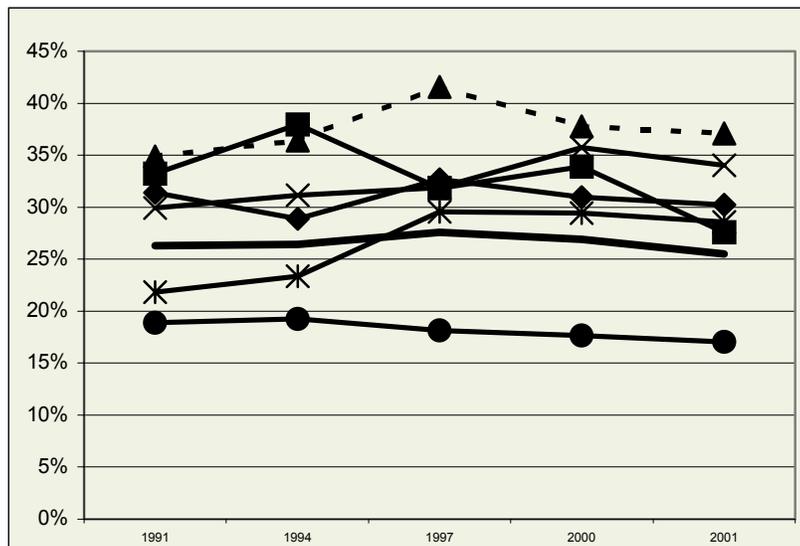
Proporción de asalariados con jornadas semanales entre 1 y 29 horas



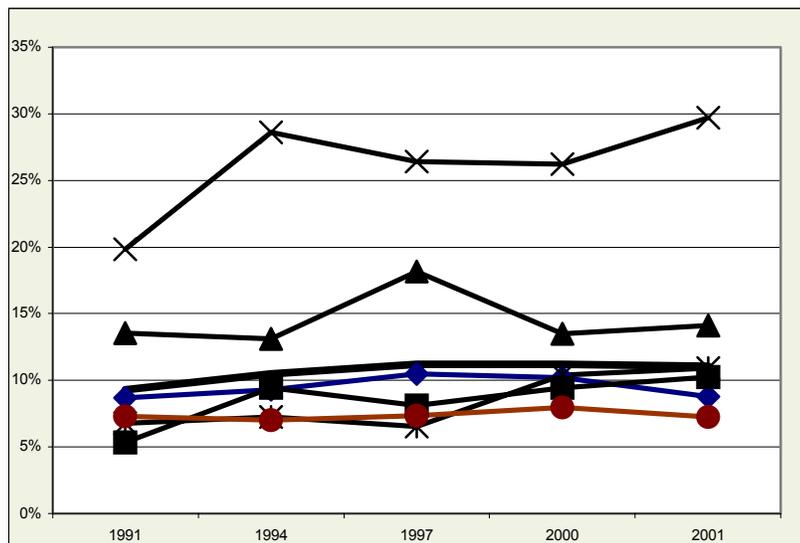
Proporción de asalariados con jornadas semanales entre 30 y 45 horas



Proporción de asalariados con jornadas semanales entre 46 v 61 horas



Proporción de asalariados con jornadas semanales de 62 horas v más



Referencias

CEPAL (1997): "Calidad del empleo, desempleo y utilización de la fuerza de trabajo", en *Panorama Social de América Latina*, Santiago de Chile.

Damill, Mario (2000): "El Balance de pagos y la deuda externa pública bajo la convertibilidad", en *Boletín Informativo Techint* 303, Buenos Aires, julio-septiembre.

Goldin, Adrián (1997): *El trabajo y los mercados. Sobre las relaciones laborales en la Argentina*, EUDEBA, Buenos Aires.

González, Mariana (2001): "El factor político-institucional en las transformaciones del mercado de trabajo en los noventa. Los sindicatos", Informe final de beca UBACyT de estímulo.

Infante, Ricardo y Vega-Centeno, Máximo (1999): "La calidad del empleo: Lecciones y tareas", en R. Infante (ed.) *La Calidad del empleo*, Santiago de Chile.

Kulfas, Matías (2000): "La calificación de la fuerza de trabajo ante la reestructuración productiva y el desempleo. ¿Subcalificación absoluta o sobrecalificación relativa?", en *Revista Época N°2*, Buenos Aires, noviembre.

Lindenboim, Javier y Agustín Salvia (2001): "Cada vez menos y peores empleos. Dinámica laboral en el sistema urbano de los noventa", en *Cuaderno del CEPED N° 7*, Buenos Aires.

Lindenboim, Javier, Leandro Serino y Mariana González (2000): "La precariedad como forma de exclusión", en *Cuaderno del CEPED N° 4*, Buenos Aires.

Montiel Masís, Nancy (1999): "Costa Rica: reformas económicas, sectores dinámicos y calidad de los empleos", en *Serie Reformas Económicas 79*, CEPAL, Santiago de Chile.

Serino, Leandro y Mariana González (2002): "Dinámica económica y empleo: Reflexiones acerca de sucesos inevitables", En *Labvatorio N° 9*, Buenos Aires, Invierno.

Soifer, Ricardo (1998a): "Argentina, Mercosur y trabajo: integración, comercio, crecimiento y empleo en los 1990", en *Reestructuración, integración y mercado laboral. Crecimiento y calidad del empleo en economías abiertas*, OIT, Lima.

Soifer, Ricardo (1998b): "Integración internacional y regional, y cantidad y calidad de empleo. Experiencias, instrumentos y factores clave en Mercosur, Chile y países industrializados", en *Reestructuración, integración y mercado laboral. Crecimiento y calidad del empleo en economías abiertas*, OIT, Lima.

Weller, Jürgen (2001): "Procesos de exclusión e inclusión laboral: la expansión del empleo en el sector terciario", CEPAL, *Serie Macroeconomía del Desarrollo*, Santiago de Chile.

***SÍ, SEÑOR. PRECARIZACIÓN Y FLEXIBILIZACIÓN LABORAL EN LA
DÉCADA DEL NOVENTA.***

Nicolás Bonofiglio y Ana Laura Fernández

Trabajo presentado al 6to Congreso Nacional de Estudios del Trabajo
Buenos Aires, Argentina,
13 al 16 de agosto de 2003.

SÍ, SEÑOR. PRECARIZACIÓN Y FLEXIBILIZACIÓN LABORAL EN LA DÉCADA DEL NOVENTA.*

Nicolás Bonofiglio** y Ana Laura Fernández***

“La órbita de la circulación o del cambio de mercancías, dentro de cuyas fronteras se desarrolla la compra y venta de la fuerza de trabajo, era, en realidad, el verdadero *paraíso de los derechos del hombre*. Dentro de estos linderos, sólo reinan la *libertad*, la *igualdad*, la *propiedad*, y *Bentham*.”

...

“Al abandonar esta órbita de la circulación simple o cambio de mercancías, ... parece como si cambiase algo la fisonomía de los *personajes* de nuestro drama. El antiguo poseedor de dinero abre la marcha convertido en *capitalista*, y tras él viene el poseedor de la fuerza de trabajo, transformado en *obrero suyo*; aquél, pisando recio y sonriendo desdeñoso, todo ajetreado; éste, tímido y receloso, de mala gana, como quien va a vender su propia pelleja y sabe la suerte que le aguarda: que se la *curtan*.”

(K. Marx, “El Capital”)

Introducción

Desde comienzos de la década del noventa, el mercado laboral exhibió un pobre desempeño, contribuyendo al deterioro social que afectó a gran parte de la población. El exceso relativo de mano de obra se tradujo en altos índices de desocupación y subocupación a la vez que ejerció un rol disciplinador sobre los trabajadores, reduciendo su poder de negociación y obligándolos a aceptar empleos de baja calidad (Battistini y Dinerstein, 1995).

La contracara de la abundancia relativa de mano de obra es la débil dinámica de la demanda laboral. En efecto, en la década del noventa el crecimiento económico no se tradujo en un incremento significativo en el número de empleados¹. Ya en los ochentas se presentaba el problema de la baja demanda de mano de obra, pero si bien en ese decenio se debía fundamentalmente al estancamiento económico, en los noventa se produjo a pesar del crecimiento (Lindenboim, 1997).

* Este trabajo se enmarca en el proyecto UBACYT EC 026, “Heterogeneidad e inequidad en los mercados de trabajo urbanos de la Argentina. Un balance de los noventa”, Programación 2001-2003, dirigido por Javier Lindenboim. Se agradecen los comentarios que sobre versiones anteriores de esta presentación realizaron Javier Lindenboim, Mariana González y Damián Kennedy.

** Lic. en Economía. Becario de investigación del CEPED, Instituto de Investigaciones Económicas, FCE, UBA. E-mail: nbonofi@econ.uba.ar.

*** Lic. en Economía. Maestranda en Ciencia Política y Sociología. Miembro del CEPED, Instituto de Investigaciones Económicas, FCE, UBA. E-mail: analaura@fyfasociados.com.

¹ La tasa anual de crecimiento del empleo para el período 1991-2001 fue del 0,12% para los 25 aglomerados urbanos que releva la Encuesta Permanente de Hogares – INDEC.

De esta manera, los problemas de demanda laboral ponen de manifiesto una nueva dinámica en el mercado de trabajo como respuesta a las transformaciones en la economía. Este fenómeno, que no es específico de Argentina aunque tenga particularidades locales, es la reestructuración de las economías capitalistas posterior a la crisis mundial de finales de los setenta (De La Garza Toledo, 2000a; Novick, 2000; Bilbao, 1999; Candia, 1996).

Flexibilización y precariedad aparecen como la cara más visible de los efectos de la reestructuración económica en el mercado laboral. El empleo ya no significa estabilidad, protección y previsibilidad sino que las relaciones laborales se caracterizan por la variabilidad de las remuneraciones y por la incertidumbre acerca de la duración de la ocupación, tanto en términos contractuales como de la extensión de la jornada de trabajo (Candia, 1996; Battistini y Dinerstein, 1995).

Este proceso también se extendió a América Latina, a partir de las reformas neoliberales que implementaron estos países especialmente a partir de la década del noventa. En este marco, el objetivo del presente trabajo es analizar cómo variaron las condiciones laborales de los trabajadores precarios en Argentina, circunscribiendo el estudio al período 1991-2001, durante el cual se profundizaron los cambios en el mercado laboral.

Para ello, se tienen en cuenta las siguientes dimensiones que hacen a las características del puesto de trabajo y del asalariado: remuneraciones, cantidad de horas trabajadas, rama de actividad y nivel educativo del trabajador, tomando como fuente de información la Encuesta Permanente de Hogares-INDEC.

En la primera sección, se desarrollan los conceptos de flexibilidad y de precariedad, teniendo en cuenta el contexto en el que se generalizaron estas prácticas. En la segunda, se analizan los cambios en las condiciones laborales de los trabajadores, haciendo hincapié en las diferencias entre precarios y protegidos. Por último, se presentan las conclusiones del trabajo.

1. Flexibilidad y precariedad: conceptos fundamentales de la organización del trabajo.

La precariedad y la flexibilidad son expresiones de las modificaciones en el funcionamiento del mercado laboral, producto de la reestructuración capitalista posterior a la crisis de fines de los años setenta.

Bajo el modelo de acumulación anterior, las condiciones laborales de los trabajadores asalariados eran en general estables y previsibles no sólo en cuanto a la duración de la relación laboral, sino también con respecto a las obligaciones que ésta implicaba para cada una de las partes.

Ya a comienzos de los años setenta este régimen de acumulación comenzó a mostrar signos de agotamiento, y hacia fines de la década comenzaron a evidenciarse modificaciones en los patrones de producción. El proceso de reestructuración productiva implicó profundos cambios en la relación capital-trabajo y condujo a la utilización de nuevas tecnologías así como a la aplicación de un nuevo modo de gestión de los factores productivos (Druck, 2002; Candia, 1996).

En América Latina, también se verificó este proceso de reestructuración y se produjeron cambios en la organización del trabajo, que tuvieron un alcance limitado. En efecto, si bien existe un sector moderno en el que el modo de organización flexible del trabajo se ha adoptado en gran medida, éste se ha desarrollado en convivencia con empresas que utilizan regímenes de producción atrasados. De todas formas, más allá del modo de organización del trabajo que presenten, las empresas han adoptado en mayor o menor medida la flexibilización laboral, debido a que deviene en ventajas a la hora de determinar los costos laborales y disciplinar al personal. Cabe destacar que esta implementación fue posible gracias al mayor poder relativo de las empresas en el mercado de trabajo, más allá de que se desarrollaran en un marco de legalidad o ilegalidad, en un contexto en el que los sindicatos perdieron protagonismo.

En Argentina, al igual que en la mayoría de los países de América Latina, el Estado fue partícipe importante en este proceso, como impulsor de reformas en la legislación laboral² que implicaron la legalización de prácticas de flexibilización que ya se iban extendiendo de hecho en el mercado (Marshall, 2000).

Flexibilidad

El concepto de flexibilidad laboral puede separarse en sus tres dimensiones: salarial, interna y externa. La primera se refiere a la capacidad del empresario de modificar el nivel de los salarios según la evolución de la economía y su propia tasa de ganancia (De la Garza

² Para un análisis de la reforma de la legislación laboral ver Beccaria y Galin (2002), Marshall (2000).

Toledo, 2000a). Por otro lado, la noción de flexibilidad interna se refiere a la intercambiabilidad de tareas, a la vez que implica la posibilidad de aumentar el producto por trabajador a partir de la eliminación de barreras que permitan al empresario determinar la extensión e intensidad de la jornada laboral (De la Garza Toledo, 2000b). La dimensión externa alude en cambio a la flexibilidad del mercado de trabajo, es decir, a las posibilidades de ajustar sin restricciones el tamaño de la planta de personal según las necesidades de producción, es decir con bajos o nulos costos de despido (Barbeito, 1999). Entonces, el concepto de flexibilidad laboral hace referencia a un mayor grado de libertad en la explotación de la fuerza de trabajo, en términos de su polifuncionalidad y de la determinación de su remuneración así como la cantidad de trabajadores.

El concepto de flexibilidad tiene distintos fundamentos teóricos de acuerdo con diversas concepciones acerca del funcionamiento del mercado de trabajo. Desde el punto de vista neoclásico, se entiende a la flexibilidad como la desregulación del mercado laboral con el fin de permitir el ajuste automático del nivel de salarios a la productividad marginal del trabajo, de manera que sea posible alcanzar el equilibrio. En esta visión, el énfasis está puesto en la flexibilidad externa y salarial. Es decir, se prioriza la eliminación de aquellas regulaciones que restringen en alguna medida la libertad de adecuación de la demanda de trabajo a las condiciones del mercado y a la productividad de la fuerza de trabajo.

Por otro lado, para la escuela regulacionista la flexibilidad debería darse en el proceso de trabajo con el objetivo de aumentar la productividad, y no con el objeto de eliminar las distorsiones que impedirían llegar al equilibrio en el mercado laboral. Incluso, se postula que la flexibilidad debería ser negociada entre los distintos actores involucrados: empresas, trabajadores y sindicatos (De la Garza Toledo, 2000a).

Desde otra óptica se ha interpretado a la flexibilidad como una vía para aumentar el control sobre los trabajadores. Es decir, por un lado implica la transferencia de los riesgos del proceso productivo desde el capital hacia el trabajador, y por otro permite el disciplinamiento de los trabajadores ante la posibilidad de que éstos sean fácilmente sustituidos bajo un contexto de alto desempleo. Bajo un modelo de producción flexible, las fluctuaciones del mercado ya no son necesariamente absorbidas por la empresa, sino que el ajuste puede producirse en el ámbito del trabajo a través de variaciones en el tamaño de la

planta y en el nivel de los salarios (De la Garza Toledo, 2000a; Battistini y Dinerstein, 1995).

Precariedad

La concepción flexible de la relación capital-trabajo, especialmente la posibilidad de adaptar la cantidad de trabajadores de acuerdo a las necesidades productivas, conduce al establecimiento de relaciones laborales inestables entre los asalariados y los empresarios. Esto lleva a entablar vínculos precarios, que se definen por la ausencia de aportes jubilatorios y/o la falta de protección por la legislación laboral (Lindenboim *et al*, 2000). Por lo tanto, el empleo precario se caracteriza por ser inestable y sin protección.

El establecimiento de este tipo de vínculos tuvo lugar ante un nuevo rol del Estado, que renunció a su función de árbitro de la relación capital-trabajo y favoreció a la parte más fuerte de esta relación –los capitalistas- ya sea fomentando formas de contratación precarias, o bien a través de su inacción frente a las prácticas empresarias de empleo ilegal.

En la medida en que la precariedad representa la disminución de los costos de despido que enfrentan las empresas, la escuela neoclásica la admite como medio que posibilita el equilibrio del mercado laboral. En cambio, los regulacionistas ven en la precariedad un avance sobre los trabajadores que no se condice con su posición, en términos de que las condiciones laborales deberían negociarse entre los distintos actores involucrados, en pos de una mejor organización del proceso de trabajo con el objeto de aumentar la productividad.

Para los trabajadores, el establecimiento de vínculos precarios representa inestabilidad e imprevisibilidad en términos tanto de su continuidad en el empleo como de sus ingresos. De esta manera, la responsabilidad de asegurar su propia reproducción y la de su familia recae cada vez más sobre el propio trabajador ante la disminución de las obligaciones de los empresarios y la retirada del Estado en la prestación de servicios complementarios (Lindenboim *et al*, 2000; Battistini y Dinerstein, 1995).

Ante la posibilidad de establecer relaciones laborales precarias, éstas no se van a extender de forma homogénea al conjunto de la población asalariada. Aquellos trabajadores con niveles de calificación más elevados y con mayor poder de negociación se verán menos afectados por el cambio en las relaciones laborales. De hecho, se asiste a una fragmentación

del mercado laboral, conformándose por un lado un grupo -cada vez más reducido- de asalariados con empleos estables, por tiempo indeterminado y con protección legal; por otro lado, un grupo creciente de trabajadores con vínculos laborales precarios. A este cuadro se suma la situación de los desocupados, que actúan como factores de presión para los trabajadores precarios. Ambos grupos comparten algunas características similares en tanto relaciones interrumpidas con el proceso productivo, ya sea por que se encuentran circunstancialmente fuera del mismo o porque pueden quedar afuera en cualquier momento (Bilbao, 1999; Candia, 1996; Battistini y Dinerstein, 1995).

La principal consecuencia de la fragmentación del mercado laboral es la pérdida de la solidaridad al interior del grupo de los trabajadores, debido a la escasez de puestos de trabajo y la necesidad de los trabajadores de acceder a ellos. Así, el conflicto capital-trabajo se traslada al interior de la clase trabajadora, morigerando las posibilidades de la construcción de una identidad común (Bilbao, 1999; Battistini y Dinerstein, 1995).

En conclusión, los cambios en el mercado laboral se inscriben en una nueva lógica de funcionamiento de las economías capitalistas. El pleno empleo, la estabilidad y la previsibilidad de las relaciones laborales quedaron atrás dando lugar a mercados laborales flexibles y precarios. Las consecuencias son la inestabilidad laboral y salarial así como el incremento de la competencia al interior del grupo de trabajadores por los escasos puestos de trabajo, bajo un marco de elevado poder empresarial ante un Estado que abandonó el rol de árbitro en la relación capital-trabajo.

2. Evidencias de la creciente precarización.

Si bien en la década del 90 la precarización de las relaciones laborales fue un fenómeno generalizado, no puede dejarse de lado que para el año 1991 el porcentaje de asalariados precarios ya era superior al 30%. En los 10 años sucesivos, el crecimiento de la precariedad para los aglomerados urbanos analizados³ fue mayor al 25%, alcanzando a más del 38% de los asalariados. Entre puntas, el incremento de puestos asalariados se explica a partir de la

³ De los 25 aglomerados urbanos que cubre la EPH en 1991, sólo en 10 es posible distinguir entre trabajadores precarios y no precarios. Dichos aglomerados son: Córdoba, Gran Buenos Aires, Gran La Plata, Jujuy, Mendoza, Neuquén, Río Gallegos, Salta, Santa Rosa y Tucumán. Se tomará a este conjunto como representativo del comportamiento general del mercado laboral.

generación de empleos precarios, ya que se verificó una disminución del número de asalariados protegidos.

El aumento de la precariedad no fue homogéneo ya que en el Resto Urbano (RU)⁴ fue más severo, incrementándose alrededor de 10 puntos porcentuales en el mismo período mientras que en el Gran Buenos Aires (GBA) el crecimiento fue de 7 puntos porcentuales.

Ante la generalización de la precariedad, se analizará la incidencia del tipo de vínculo laboral en función del salario percibido, las horas trabajadas y el nivel educativo alcanzado en el marco de una utilización flexible de la mano de obra.

2.1. Salarios

Desempeño general

Los salarios reales medios tuvieron un desempeño similar al ciclo económico, destacándose el ascenso entre los años 1991 y 1993 en pleno crecimiento del producto, las caídas sucesivas hasta el año 1996, el mantenimiento y ascenso hasta 1998 y la caída hasta el fin del período analizado –2001-, en los tres años de mayor retroceso del producto en los últimos 10 años. En definitiva, el incremento de los salarios en todo el período fue del 6%, desempeño bastante modesto comparado con el incremento que tuvo el producto en el mismo lapso de tiempo (superior al 29%).

Los salarios reales horarios tienen una mayor correspondencia con el ciclo en los primeros 5 años analizados, ya que la suba inicial se extendió hasta el año 1994 luego retrocedió y en 1996 volvió a crecer –al igual que el producto-. La segunda expansión del producto (1995-1998) no se tradujo en un crecimiento del salario horario sino que se mantuvo estable, para finalmente volver a crecer a partir del año 1999 pese al retroceso del producto.

Las evoluciones de los salarios –medio y horario- fueron similares en el Resto Urbano y en GBA⁵. Sin embargo, el balance del período es completamente distinto según la región ya que en la última se observa un incremento de los salarios mientras que para el RU, un retroceso.

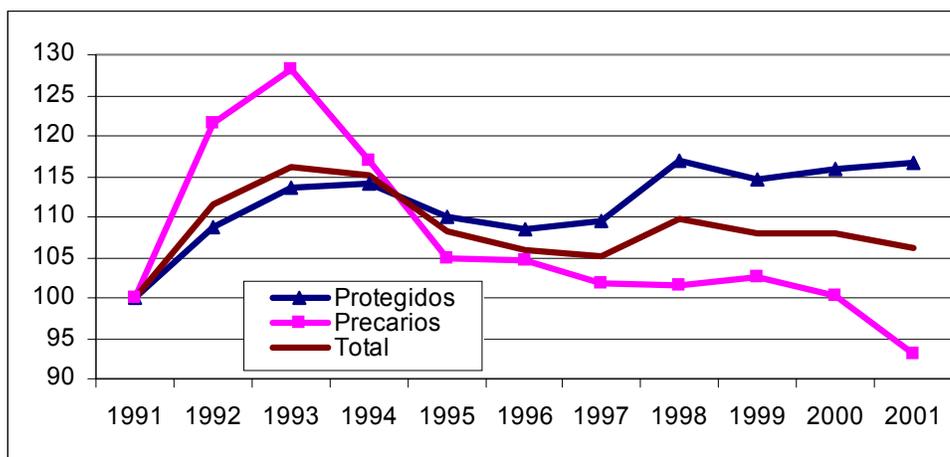
Precarios y no precarios

⁴ De los 10 aglomerados analizados, el Resto Urbano comprende a 9 de ellos, exceptuando a GBA.

⁵ La principal diferencia fue el crecimiento del salario horario entre 1999 y 2001 en GBA.

En la evolución del salario medio y horario (ver gráficos 1 y 2), se observa un proceso diametralmente opuesto según el tipo de vínculo laboral establecido. En efecto, el desempeño de las remuneraciones de los trabajadores precarios fue significativamente peor con respecto al de los trabajadores protegidos. Particularmente, los salarios medios de los precarios retrocedieron 7 puntos porcentuales a lo largo del período mientras que las remuneraciones de los protegidos crecieron aun más que el promedio (más del 16%).

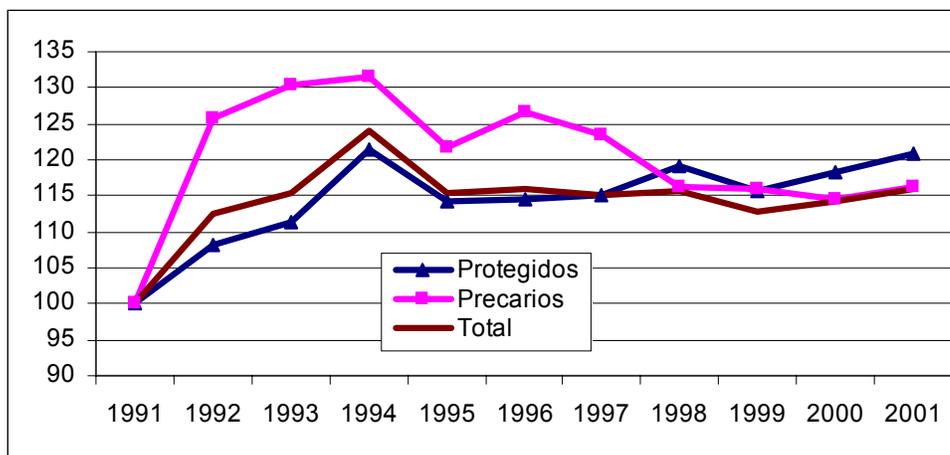
Gráfico 1. Evolución de los salarios medios para los 10 aglomerados (1991=100).



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

Con respecto al desempeño económico, se observa que las remuneraciones de los protegidos evolucionaron de manera similar al ciclo. En cambio, los salarios de los precarios crecieron durante el período 1991-1994 y luego mostraron una tendencia decreciente, sin relación alguna con el ciclo económico.

Gráfico 2. Evolución de los salarios horarios para los 10 aglomerados (1991=100).



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

Cabe destacar que las remuneraciones de los trabajadores precarios son significativamente menores que las de los protegidos. Además, la brecha entre ambas se fue ampliando a lo largo del período. Por otro lado, se observa una mayor variabilidad de las remuneraciones de los trabajadores precarios.

Por último, existen diferencias de intensidad en las evoluciones según el universo que se tenga en cuenta, siendo mucho más favorable el desempeño en GBA, tanto para los precarios como para los protegidos.

En conclusión, los asalariados precarios resultaron más perjudicados en materia salarial ya que sus remuneraciones medias cayeron a lo largo del período y presentaron una mayor variabilidad. A la vez, hubo un peor desempeño en el Resto Urbano, lo que muestra que el proceso de precarización fue más severo en el interior.

2.2 Horas trabajadas

En los 10 aglomerados, la participación de los asalariados con jornada laboral normal⁶ se redujo a lo largo del período, tanto para los trabajadores precarios como para los protegidos (ver gráficos 3 y 4). Como balance del período se observa una expulsión neta de trabajadores de este grupo, sin importar el tipo de vínculo establecido como tampoco el área considerada⁷. Este comportamiento se presenta de forma más marcada entre los precarios, que cayeron alrededor de 15 puntos porcentuales (pasaron del 42% en 1991 al 27% en 2001).

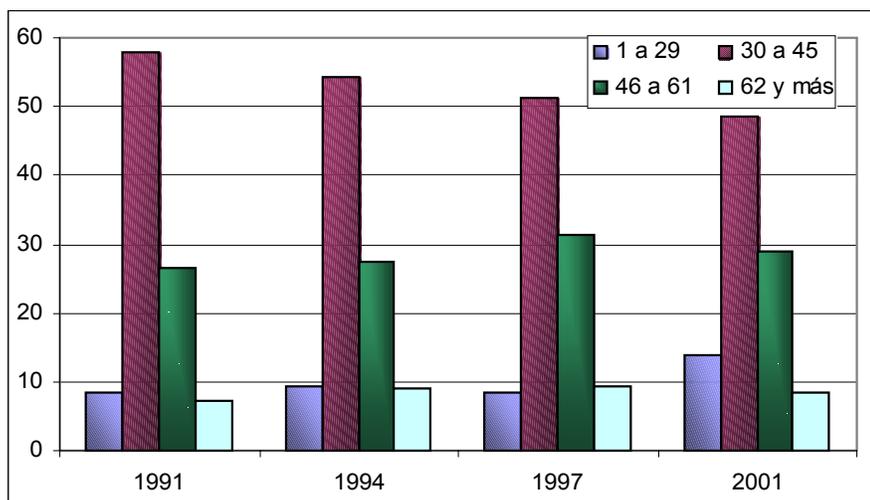
Como contrapartida de esta situación, la participación del grupo de trabajadores –precarios y no precarios- subocupados⁸ se incrementó. La reducción de la jornada laboral fue más drástica para los precarios, entre quienes los subocupados pasaron de ser el tercer grupo en orden de participación a ser el de mayor importancia relativa, proceso que se dio más intensamente en GBA.

⁶ Se considera normal a la jornada que tiene una duración de entre 30 y 45 horas semanales.

⁷ Exceptuando a los precarios del Resto Urbano.

⁸ Si bien a los subocupados se los define como aquellos ocupados que trabajan menos de 35 horas semanales y desean trabajar más, en este caso se refiere a quienes tienen una jornada laboral de hasta 29 horas semanales. Debido a la disponibilidad de información, se incluye a los subocupados voluntarios, pero éstos constituyen una fracción menor que permanece relativamente estable en el tiempo.

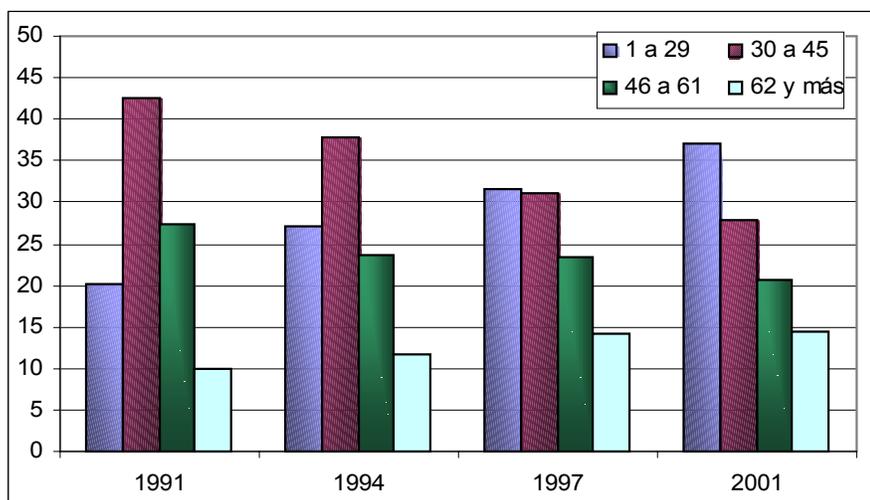
Gráfico 3. Distribución de asalariados protegidos según cantidad de horas trabajadas. 10 aglomerados.



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

Hasta el año 1994, la tendencia creciente de los subocupados es similar tanto para los protegidos como para los precarios. Posteriormente, los protegidos muestran un comportamiento anticíclico mientras que los precarios crecen sostenidamente tanto en los períodos de recesión como en los de crecimiento.

Gráfico 4. Distribución de asalariados precarios según cantidad de horas trabajadas para los 10 aglomerados.



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

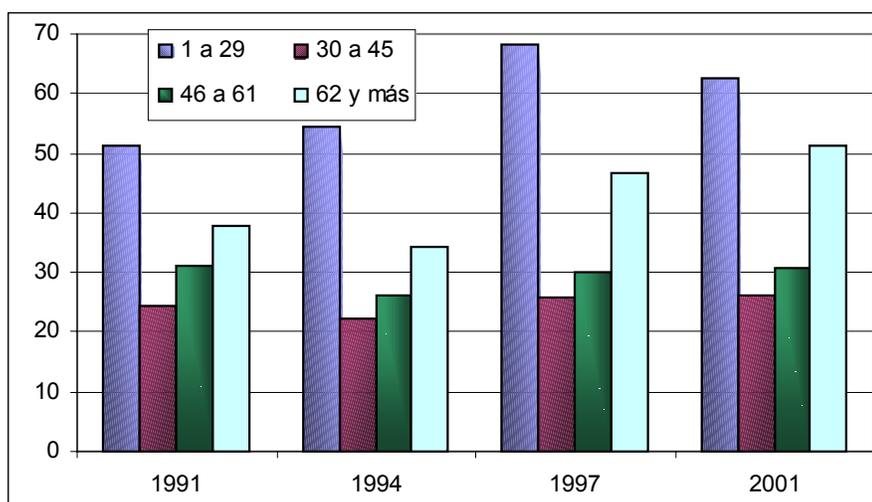
Paralelamente al aumento de la proporción de subocupados, se observa un aumento relativo en la importancia del grupo de asalariados que trabajan más de 61 horas semanales,

especialmente entre los precarios. En GBA, esta tendencia hacia la polarización horaria es particularmente marcada.

Cabe destacar que la evolución de los protegidos sobreocupados acompaña al ciclo económico, mientras que el crecimiento de los precarios se profundiza en la segunda mitad de la década.

Tanto para los protegidos como para los precarios, la evolución de los asalariados que trabajan entre 46 y 61 horas semanales es similar al ciclo económico. Sin embargo, la importancia relativa de este grupo aumenta levemente entre los protegidos, mientras que entre los precarios cae.

Gráfico 5. Proporción de asalariados precarios en distintos grupos definidos según cantidad de horas trabajadas. 10 aglomerados.



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

En cuanto a la composición de los grupos según el tipo de inserción (ver gráfico 5), se observa que en 1991 los asalariados protegidos predominaban en todos los grupos menos en el de jornada más corta. Diez años más tarde, los precarios eran una amplia mayoría entre los subocupados (más del 62%) y también predominaban en el grupo de los sobreocupados. De esta manera, se verificó una tendencia hacia la polarización de la jornada laboral de los precarios.

En resumen, mientras que en 1991 los asalariados precarios se caracterizaban por trabajar una jornada normal, en 2001 la mayoría de ellos se encontraba subocupada. Este

comportamiento contrasta fuertemente con el de los protegidos, entre quienes el porcentaje de subocupados es significativamente menor al de jornada normal e incluso está por debajo de aquellos que trabajan entre 46 y 61 horas semanales. Es decir, a pesar de que la expulsión de trabajadores con jornada normal se verificó entre los precarios y los protegidos, la intensidad de este proceso repercutió más intensamente entre los primeros.

2.3. Nivel Educativo

En el período 1991 - 2001 se evidencia una notable mejora en el perfil educativo de los asalariados en general, con un importante aumento de la proporción de trabajadores con nivel educativo alto⁹. En GBA esta tendencia es más marcada, aunque en el Resto Urbano el nivel educativo de la fuerza de trabajo es relativamente más alto durante todo el período.

En el grupo de asalariados protegidos, los de bajo nivel educativo¹⁰ predominaban al principio del período, sin embargo, a partir de 1996, el grupo con nivel educativo medio¹¹ pasa a ser el de mayor importancia, y sigue creciendo hasta el final de la década. En el Resto Urbano, se parte de una situación inicial en la que el porcentaje de trabajadores con nivel educativo medio es el dominante, situación que se mantiene hasta el último año del período. En términos absolutos, en cambio, los protegidos con nivel educativo alto son los que muestran un mayor crecimiento en todos los aglomerados.

La participación por nivel educativo muestra entre los trabajadores precarios un comportamiento un tanto diferente, sin embargo también en este caso se observa una clara tendencia hacia el aumento del nivel de educación de la mano de obra. Durante todo el período, predomina el grupo de menor nivel educativo, aunque va perdiendo importancia a favor del grupo que alcanzó el nivel medio debido a su mayor crecimiento en cuanto a su importancia relativa. Los trabajadores que finalizaron el nivel terciario o universitario también ganan importancia, y conforman el grupo más dinámico en términos absolutos (crecieron más del 180% en el período).

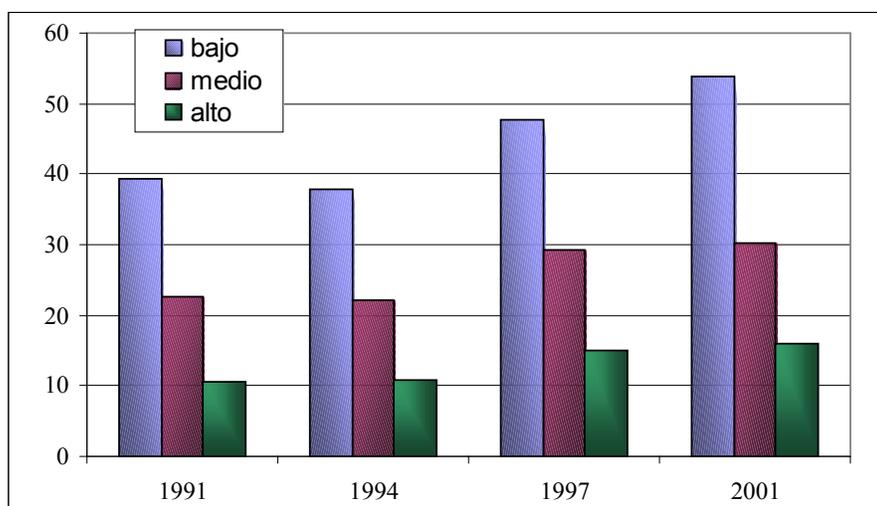
⁹ Se considera que tienen nivel educativo alto aquellos trabajadores que completaron estudios superiores o universitarios.

¹⁰ Se considera que tienen nivel educativo bajo quienes tienen hasta el nivel primario y secundario no técnico incompleto.

¹¹ Se considera que alcanzaron nivel educativo medio aquellos que tienen secundario no técnico completo, secundario técnico completo o incompleto y superior o universitario incompleto.

Para cada nivel educativo alcanzado, la composición según tipo de inserción también fue cambiando a lo largo del decenio analizado (ver gráfico 6). Inicialmente, los trabajadores protegidos predominaban en todos los grupos. Su participación fue cayendo gradualmente y diez años más tarde los precarios representaban más de la mitad de los trabajadores con nivel educativo más bajo. De hecho, los asalariados precarios aumentaron su participación en todos los niveles, aunque en 2001 los protegidos siguen representando casi el 70% del nivel medio y más del 83% de los trabajadores con nivel educativo más alto.

Gráfico 6. Composición de los asalariados precarios por nivel educativo. 10 aglomerados.



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

En términos generales, se observa una clara mejora en el nivel educativo de la fuerza de trabajo. Esta situación se observa tanto entre los trabajadores protegidos como entre los precarios, aunque en este último grupo, la mejora fue más marcada. Si bien la situación inicial era más favorable en el interior, la brecha educativa fue disminuyendo a lo largo del período debido al mayor dinamismo de GBA en este aspecto.

Con respecto a la composición según tipo de inserción en cada nivel educativo, la mayor participación de asalariados protegidos en los grupos con niveles medios y altos indica la importancia fundamental que tiene el nivel educativo alcanzado por el trabajador a la hora de determinar el tipo de relación laboral que se establece.

2.4. Rama de actividad.

Si bien de manera heterogénea, el incremento de la precarización se verificó en casi todas las ramas¹², motivo por el cual puede afirmarse que el establecimiento de relaciones precarias se debió a las ventajas que en términos de costo les brinda a los empresarios y no a las diferentes formas de organizar el trabajo que tienen las distintas ramas.

Particularmente, las ramas Construcción y Transporte, almacenaje y comunicaciones se caracterizaron por presentar el mayor crecimiento de la precariedad en términos absolutos (12 y 20 puntos porcentuales entre 1991 y 2001, respectivamente) como también por el peso de las relaciones laborales precarias entre los asalariados (74% y 46% en el 2001). En el resto también se registraron incrementos significativos de la precariedad, a excepción de la rama Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas (a partir de ahora, Establecimientos financieros).

En la evolución de los salarios medios de los precarios, se observan dos tendencias diferentes. Por un lado, en las ramas Establecimientos financieros e Industrias manufactureras el desempeño de las remuneraciones fue mejor que en el promedio de la economía, ya que para la primera crecieron más del 77% mientras que para la segunda, retrocedieron casi 2 puntos porcentuales durante todo el período. En las ramas restantes, las remuneraciones retrocedieron aún más que el promedio, con caídas superiores al 10%.

Respecto a las remuneraciones horarias, nuevamente se observa que en las ramas Establecimientos financieros e Industrias manufactureras tuvieron un mejor desempeño que el promedio.

Con respecto a la duración de la jornada, se observan dos comportamientos diferenciados entre los asalariados precarios. Por un lado, en las ramas Industrias manufactureras, Construcción, Comercio al por mayor, al por menor, restaurantes y hoteles y Servicios comunales, sociales y personales crece la proporción de subocupados, mientras que en las demás, se incrementa fuertemente el porcentaje de los sobreocupados que trabajan más de 61 horas.

En resumen, el análisis al interior de las ramas muestra que la precarización fue un proceso generalizado pero heterogéneo, donde en mayor o menor medida se repiten las

¹² Debido a la falta de significatividad de los datos, se excluye de este análisis a las ramas Electricidad, gas y agua y Actividades primarias.

tendencias descritas en el análisis general. La única excepción al comportamiento anterior es el de la rama Establecimientos financieros, donde el porcentaje de trabajadores precarios permaneció prácticamente constante, la subocupación se incrementó ligeramente y las remuneraciones medias y horarias de los precarios crecieron aun más que el promedio.

3. Conclusiones.

En la década del noventa, la Argentina se embarcó en un proceso de reformas estructurales de la economía, entre las cuales se destaca un conjunto de cambios regulatorios en el mercado laboral que se inscribe dentro de la lógica de utilización flexible de la mano de obra. Sin embargo, estas modificaciones sólo sirvieron para legalizar parte de las transformaciones que ya venían ocurriendo en la organización del trabajo.

De hecho, los empleos estables y por tiempo indeterminado, que en mayor o menor medida fueron la norma en Argentina, se circunscribieron dentro de un régimen de acumulación que predominó desde la posguerra hasta fines de los setenta. La reestructuración de las economías significó profundos cambios en la organización del trabajo, entre los que se destacan la flexibilización y la precariedad laboral.

De esta manera, la generalización de vínculos laborales inestables y sin protección en Argentina puede pensarse como un problema estructural, caracterizado por una débil dinámica de demanda laboral. La consecuencia de este desempeño es la presencia de un “sobrante” de mano de obra que posibilita el establecimiento de vínculos laborales precarios. De esta forma se llega a niveles de precariedad bordeando el 40% a fines del 2001, luego de un significativo incremento desde 1991 y pese al importante crecimiento económico en el mismo período.

El grupo de asalariados precarios, cada vez más numeroso, se enfrenta a una situación caracterizada por la inestabilidad y la flexibilidad. Por un lado, no tiene garantizada su permanencia en el mercado laboral. Por otro, los ingresos que percibe son muy variables y sensiblemente inferiores a los de los trabajadores protegidos, brecha que se amplía con el correr de los años. Por último, entre los subocupados y los sobreocupados –pero principalmente entre los primeros- predominan los asalariados precarios. Este cuadro no se modifica cuando se tienen en cuenta las distintas ramas económicas, en las cuales se verifican con diferente intensidad las mismas tendencias que en el conjunto de la economía.

Tampoco se ve alterado el análisis si se diferencia entre GBA y el Resto Urbano, ya que en ambos se observa el mismo proceso de precarización, ligeramente más severo en el interior.

En consecuencia, la utilización de la mano de obra precaria, en contraste con la protegida, se caracteriza por una mayor flexibilidad, tanto en materia horaria como salarial, sumada a la posibilidad de ser despedida cuando sea necesario ante las fluctuaciones del ciclo económico.

Los altos niveles de desocupación, la desprotección, la competencia entre los trabajadores por los escasos puestos de trabajo, la retirada del Estado y la pérdida de protagonismo de los sindicatos contribuyeron a la conformación de este escenario, donde el riesgo empresario se traslada a los trabajadores, viéndose éstos obligados a aceptar las condiciones que les son impuestas.

Bibliografía.

- Barbeito, Alberto (1999) “Desempleo y precarización laboral en la Argentina. Una visión macroeconómica”, *Documento de trabajo N° 24*, CIEPP, Buenos Aires, julio.
- Battistini, Osvaldo y Ana Cecilia Dinerstein (1995) “Desocupados, precarizados y estables: alienación y subjetividad del trabajo”, en *Realidad Económica* N° 134, Buenos Aires, agosto.
- Beccaria, Luis y Pedro Galin (2002) “Regulaciones laborales en Argentina. Evaluación y propuestas.” *Colección diagnósticos y propuestas N°3*, Fundación OSDE – CIEPP, Buenos Aires.
- Bilbao, Andrés (1999) “El empleo precario. Seguridad de la economía e inseguridad del trabajo”, Los libros de la catarata, Madrid.
- Candia, José Miguel (1996) “Empleo precario y conflicto social. ¿Nuevas formas de organización popular?”, en *Nueva Sociedad* N° 142, Caracas, marzo.
- De la Garza Toledo, Enrique (2000a) “La flexibilidad del trabajo en América Latina”, en E. De la Garza Toledo (coord.), *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, Fondo de Cultura Económica, México.
- De la Garza Toledo, Enrique (2000b) “Las teorías sobre la reestructuración productiva y América Latina”, en E. De la Garza Toledo (coord.), *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Druck, Graça (2002) “Flexibilização e precarização: formas contemporâneas de dominação do trabalho”, en G. Druck (coord.) *Dossiê: trabalho, flexibilidade e precarização*, Caderno CRH N° 37, Salvador, julio.
- Galín, Pedro (1988) “Precarización del empleo en Argentina”, en *El empleo precario en Argentina*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Buenos Aires, marzo.
- Goldin, Adrián (1997) “El trabajo y los mercados. Sobre las relaciones laborales en la Argentina”, EUDEBA, Buenos Aires.
- González, Mariana (2001) “Tansfonramciones de hecho y de derecho en las relaciones laborales en los noventa”, *VI Jornadas argentinas de estudios de población*, AEPA, Neuquén.
- Lindenboim, Javier, Leandro Serino y Mariana González (2000) “La precariedad como forma de exclusión”, en *Cuaderno del CEPED* N° 4, Buenos Aires.
- Lindenboim, Javier (1997) “Desocupación, precariedad y flexibilidad laboral: un debate abierto”, en *Revista Interamericana de Planificación* N° 113, Cuenca, enero.
- Marshall, Adriana (2000b) “¿Para qué sirve la reforma laboral?”, en *Encrucijadas*, Año 1, N° 2, UBA, Buenos Aires.
- Novick, Martha (2000) “La transformación de la organización del trabajo”, en E. De la Garza Toledo (coord.), *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, Fondo de Cultura Económica, México.

Dispar evolución de los mercados de trabajo urbanos de la Argentina durante la década del noventa

Lic. Ernesto Philipp

El análisis global de los mercados de trabajo urbanos de la Argentina durante la década del noventa permite alcanzar una idea general sobre la *performance* que mostró la economía en cuanto a su capacidad para generar empleos. Obviamente, nos referimos a la capacidad del sistema económico para responder a las demandas de trabajo de la población a través de la creación de empleos a tiempo completo.

Pero, en realidad, este tipo de análisis dice poco de las diferentes formas en que impactó la evolución político-económica sobre los distintos mercados de trabajo urbanos del país. Esto se convierte en una distinción importante cuando el contexto de análisis es el de un profundo cambio con reestructuración productiva y fuerte crisis de las economías regionales, tal como fue el caso de la Argentina durante la década del noventa. Para poder aproximarse a un análisis más fino de los efectos que ha tenido este proceso sobre los distintos mercados de trabajo urbanos es importante encontrar regularidades y diferencias en la evolución que han tenido en sus indicadores.¹

Sin duda, es éste un problema complejo con posibilidad de diferentes lecturas y motiva la participación de diferentes programas políticos y sociales en competencia. Sin pretender una explicación alternativa ni resolver controversias, este trabajo intenta contribuir al debate revisando algunos aspectos que hacen al dispar desempeño que puede observarse en materia laboral. Todo lo cual remite a un dato crucial: la heterogeneidad "territorial" del mercado de trabajo.

¹ Es conocido que los problemas de empleo que presenta en la actualidad el mercado de trabajo argentino son de tipo estructural y que sus orígenes pueden ser rastreados desde mediados de los años setenta. Sin embargo, también es sabido que la gravedad de la situación se evidenció recién con el inicio de la última década, a partir de haberse puesto en marcha un proceso de profundización de las reformas estructurales, paradójicamente al mismo tiempo que tuvo lugar un importante ciclo de reactivación de la economía (Altimir y Beccaria, 1999; Marshall, 1998; Llach y Kritz, 1997; Con, Makón, Philipp y Salvia 2001).

En función de este propósito, el artículo procura encontrar una clasificación de los principales mercados urbanos según su balance ocupacional, mostrando la necesidad y pertinencia de encarar análisis y evaluaciones desagregadas. Se busca explícitamente eludir las clasificaciones *a priori* basadas en conceptos de regiones geográficas, socio-demográficas o estadísticas.² Es decir, se trata de escapar a una clasificación que responda a una unidad de superficie sub-nacional que posee una continuidad en el espacio físico, suponiendo características socio-económicas similares (Diaz Cafferata y Figueras, 1996). Por lo tanto, el esfuerzo se centró en encontrar una clasificación de los mercados de trabajo con base en sus propios comportamientos, tomando en consideración la evolución de sus principales indicadores. Se utilizaron para ello las tasas de actividad, de empleo pleno³, de desempleo y de subempleo y, como medida sintética de su evolución, el promedio de las variaciones anuales de cada una de las tasas entre octubre de 1990 y octubre de 2001.

Con este objetivo, para encontrar los agrupamientos de los mercados de trabajo se utilizó el análisis de conglomerados, específicamente el cluster jerárquico, que proporciona una alternativa eficaz, confiable y a la vez sencilla para obtener grupos con alta homogeneidad interna y heterogeneidad entre grupos. Este trabajo tiene como antecedentes otros anteriores, realizados en el marco del mismo proyecto de investigación (Philipp 1999, Philipp 2001, Lindenboim y Salvia 2002, entre otros). En todos los casos, se intentó a través de la misma técnica elaborar una buena clasificación de los mercados de trabajo urbanos para un período determinado exclusivamente con base en la evolución de sus indicadores.

De la Evolución general de los mercados de trabajo urbanos

Los indicadores del mercado de trabajo registraron un comportamiento negativo, tanto durante las dos fases expansivas (1990-1994 y 1996-1998) como durante las dos coyunturas recesivas de la economía (1995-1996 y 1999-2001). La evolución del PBI no tuvo una relación directa con la creación de los puestos de trabajo, produciéndose un aumento del desempleo y de la subocupación, inclusive en aquellos momentos en que el PBI creció (Con, Makón, Philipp y Salvia 2001). Pero la dinámica de este deterioro tampoco parece haber sido regular.

² Al respecto, cabe destacar que este tipo de regionalización es la más utilizada en los estudios socio-laborales, constituyendo su principal fuente de inspiración las clasificaciones propuestas por la EPH-INDEC o la CONADE.

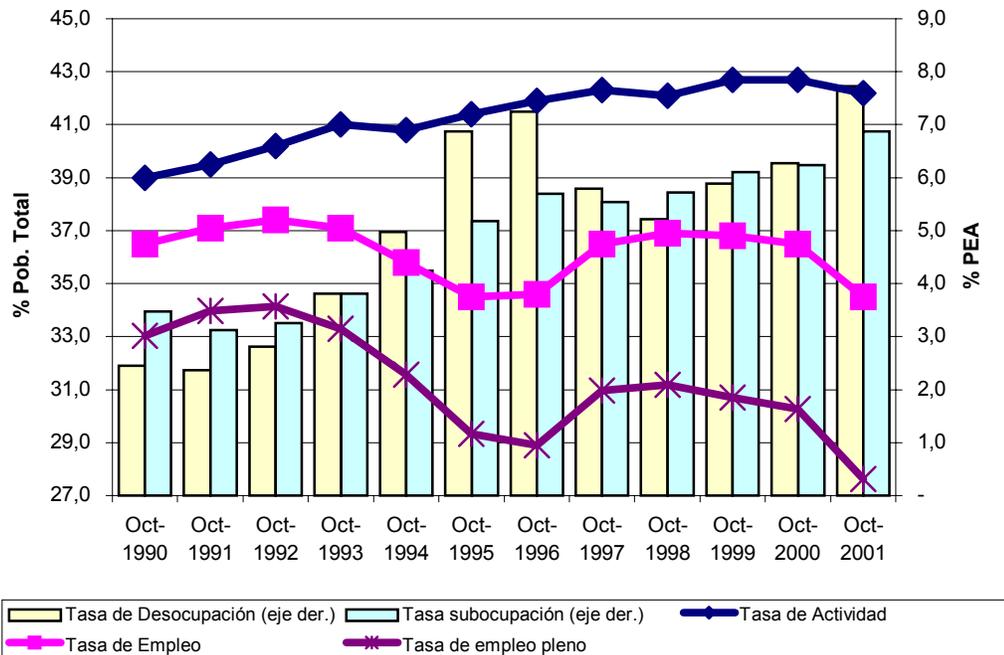
³ La tasa de empleo pleno fue calculada como porcentaje del total de ocupados que trabajan más de 35 horas o menos y no desean trabajar más (es decir, deducidos la subocupación horaria) sobre la población total del aglomerado.

Dispar evolución de los mercados de trabajo urbanos de la Argentina durante la década del noventa.

Los datos permiten reconocer al menos cuatro períodos distintos según el comportamiento de los indicadores económicos y laborales: 1) durante el primer ciclo de reactivación el empleo no creció pero sí lo hizo el desempleo; 2) durante la crisis del Tequila cayó el nivel de empleo, a la vez que aumentó el desempleo y el subempleo horario -empleo informal o autoempleo refugio; 3) durante el segundo ciclo económico expansivo creció la ocupación, pero sobre todo, otra vez, debido al subempleo horario; y 4) durante el último ciclo recesivo 1999-2001 la desocupación al igual que la subocupación se mantuvieron estables en relación con los valores registrados para 1998, produciéndose un importante salto al final de este período (ver Gráfico 1). El período 1999-2001 culmina -en comparación con 1990- con un estancamiento regresivo del empleo pleno, un mayor peso de la subocupación y del empleo a tiempo parcial, una oferta laboral mucho más elevada y en ascenso y, finalmente, con una tasa de desocupación muy alta.

Gráfico 1: Evolución de las principales Tasas del Mercado de Trabajo.

Total Aglomerados urbanos. 1990 - 2001



Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social - Instituto de Investigaciones Gino Germani, FCS-UBA, con base en datos de Dirección de Cuentas Nacionales y EPH-INCEC.

En este contexto, cabe reconocer una importante heterogeneidad entre los distintos mercados de trabajo urbanos de la Argentina, tanto en sus "posiciones de partida" (por ejemplo en 1990 la tasa de actividad del total de aglomerados era del 39% de la población, en tanto era del 41,7% en Ushuaia - Río Grande y del 32,5% S.S. de Jujuy - Palpalá), cuanto de "llegada" (39,9% en Ushuaia - Río Grande y 35,7% en S.S. de Jujuy -Palpalá), o en las variaciones producidas a lo largo del período en los principales indicadores del mercado de trabajo (para la misma tasa de actividad, descendió en promedio un 0,3% anual en Formosa y aumentó un 2,1% en el Gran La Plata). Lo mismo ocurre con el resto de las tasas de los distintos aglomerados considerados.

De los aglomerados urbanos y sus agrupamientos

Como vemos, no hay ningún motivo para suponer que la evolución global del mercado de trabajo se haya reproducido del mismo modo en todos los aglomerados urbanos del país. En todo caso, fueron diferentes los puntos de partida, como también los puntos de llegada, con evoluciones de los indicadores y sus particulares combinaciones que son propias de algunos de ellos, que reclaman una clasificación ad-hoc y no basada en razones externas al comportamiento de los mismos.

Con el fin de evaluar esta situación y poder clasificar los mercados de trabajo urbanos según su particular comportamiento, se decidió utilizar el promedio simple de las variaciones anuales de cada una de las tasas, descartándose otras medidas que pueden resultar igualmente significativas⁴. Luego se procedió a buscar el "mejor agrupamiento" de los distintos aglomerados usando la técnica de cluster jerárquico (ver anexo metodológico). Por "mejor agrupamiento" se entiende aquí a aquel conjunto de unidades de análisis (mercados de trabajo urbanos) que satisfaga, al menos, los siguientes criterios: 1) diferencie claramente a los grupos entre sí (alta heterogeneidad entre grupos); 2) al tiempo que conforme grupos homogéneos internamente (homogeneidad intra grupos) y 3) evite la formación de "grupos" de un solo elemento o aglomerado.

Habiéndose realizado diferentes pruebas, un resultado que cabe destacar es que las características del período tomado en consideración muestran, en términos generales, una marcada tendencia al deterioro general de los mercados de trabajo urbanos; por lo que, los resultados de la clasificación no arrojan grupos diferenciados con relación a su desempeño, en

⁴ Entro otras se evaluaron: la pendiente de la recta de regresión, la variación absoluta en puntos porcentuales entre las puntas del periodo o el promedio interanual, la variación porcentual entre puntas del periodo, etc.

términos de saldos “buenos” o “malos”, si no que se diferencian por la intensidad o las “razones” del deterioro particular de cada uno de ellos.

De este modo, en la solución obtenida quedaron conformados dos grupos, los que son desagregados a su vez en cinco subgrupos (en tres subgrupos el grupo 1 y en dos subgrupos el grupo 2), que se diferencian al interior de cada gran grupo por la intensidad de los cambios en los indicadores (ver Cuadro 1).

Cuadro 1: Aglomerados Urbanos. Cluster según la media del porcentaje de variación anual de las principales tasas de los mercados de trabajo (1). Período: 1990 - 2001.

	Aglomerado	Actividad	Empleo Pleno*	Desempleo**	Subempleo***
	Bahía Blanca	1,14	-0,57	13,45	4,91
	Gran Mendoza	0,55	-0,82	10,33	4,93
	Gran San Juan	0,84	-0,99	11,54	8,12
1a	Neuquen	0,99	-1,05	9,31	12,25
	Paraná	1,24	-0,57	11,44	7,66
	Río Gallegos	0,46	0,27	4,72	9,93
	Salta	1,07	-0,83	15,19	6,32
	Total Cluster 1a****	0,90	-0,65	10,85	7,73
	Corrientes	1,20	-1,53	18,77	11,43
	Gran Buenos Aires	0,90	-1,62	14,21	8,34
	Gran Rosario	1,30	-1,72	16,02	8,77
1b	S. F. del Valle de Catamarca	0,66	-1,50	11,59	6,42
	San Salvador de Jujuy y Palpalá	0,84	-1,48	17,88	9,79
	Santiago del Estero y La Banda	0,04	-0,78	22,76	4,78
	Total Cluster 1b****	0,82	-1,44	16,87	8,26
	Gran La Plata	2,05	-0,55	23,30	21,43
1c	Santa Rosa y Toay	1,32	-1,14	27,45	22,45

	Total Cluster 1c****	1,68	-0,84	25,37	21,94
	Total Cluster 1****	0,97	-0,99	15,20	9,84
	Gran Córdoba	-0,31	-2,41	14,78	6,71
2^a	La Rioja	0,19	-1,88	13,88	13,37
	San Luis y El Chorrillo	-0,14	-2,37	14,54	11,40
	Total Cluster 2a****	-0,09	-2,22	14,40	10,49
	Comodoro Rivadavia	0,05	-0,99	4,10	8,14
	Formosa	-0,32	-1,55	10,88	4,34
	Gran San Miguel de Tucumán	0,32	-1,31	7,80	3,58
2b	Posadas	-0,14	-1,29	3,04	7,01
	Resistencia	0,26	-1,22	13,70	4,34
	Santa Fe y Santo Tomé	0,05	-1,46	7,08	9,83
	Ushuaia y Río Grande	0,26	-0,84	6,15	10,72
	Total Cluster 2b****	0,07	-1,23	7,54	6,85
	Total Cluster 2****	0,02	-1,53	9,60	7,94
	Total Aglomerados****	0,59	-1,21	12,96	9,08

(*) Tasa de Empleo Pleno: Tasa de Empleo descontado el Subempleo.

(**) Tasa de Desempleo: desocupados sobre población total.

(***) Tasa de Subempleo: subocupados sobre población total.

(****) Promedio simple no ponderado para el grupo.

(1) Relevamientos de Octubre de cada año.

FUENTE: Programa "Cambio Estructural y Desigualdad Social", IIGG-FCS, con base en datos EPH-INDEC.

I) El primer gran grupo (Grupo 1) está conformado por quince aglomerados que, para el período en consideración, tienen como principales características de la evolución de los indicadores de los mercados de trabajo un aumento de la tasa de actividad y una caída de la tasa de empleo pleno, produciendo un incremento de la tasa de desempleo abierto y un incremento del subempleo horario.

Es decir, estos aglomerados comparten las características generales que usualmente se utilizan para describir el comportamiento del total de aglomerados urbanos en los noventa. En este sentido, el incremento del desempleo abierto y de la subocupación horaria es una clara muestra de la imposibilidad de la economía de producir empleos a tiempo completo que cubran la oferta creciente de mano de obra, es decir, durante este período estos mercados no sólo no produjeron suficientes puestos para cubrir la oferta creciente de mano de obra si no que gran parte de los pocos puestos generados fueron a tiempo parcial.

Este gran Grupo 1 está conformado por tres subgrupos o grupos menores que tienen en su interior algunas particularidades.

- El subgrupo 1a, compuesto por siete aglomerados (Bahía Blanca, Gran Mendoza, Gran San Juan, Neuquén, Paraná, Río Gallegos y Salta⁵), es aquél que tiene los cambios menos intensos, fundamentalmente en lo que se refiere a la caída del empleo pleno, que es "muy baja" en comparación al resto de los aglomerados o grupos, llegando en el caso de Río Gallegos a tener un saldo ligeramente positivo, 0,27% (que es, además, el único aglomerado en el que ocurre esto para la década). Esto trajo aparejado menores incrementos en las tasas de subempleo horario y desempleo abierto, porque a pesar del incremento de la tasa de actividad, al no producirse una caída importante en el empleo pleno, el subempleo horario y la desocupación no presentaron variaciones tan intensas como en los otros casos, a pesar de lo que los incrementos anuales medios fueron del 10,9% y del 7,7%, respectivamente.

- El grupo 1b, compuesto por seis aglomerados (Corrientes, Gran Buenos Aires, Gran Rosario, San Fernando del Valle de Catamarca, San Salvador de Jujuy y Santiago del Estero), tuvo cambios más intensos que el anterior, el empleo pleno cayó un 1,4% anual en promedio, que combinado con el incremento de la tasa de actividad, ligeramente por sobre el promedio, el desempleo abierto creció a un ritmo de 16,9% y el subempleo horario al 8,26%. El relativamente "bajo" incremento del subempleo en relación con el aumento del desempleo abierto nos estaría indicando que estos aglomerados no sólo no produjeron empleos plenos si no que tampoco tuvieron la capacidad de producir, al menos, empleo a tiempo parcial involuntario.

- El grupo 1c, compuesto por dos aglomerados, el Gran La Plata y Santa Rosa y Toay, tuvo cambios en los indicadores aún más fuertes que el grupo anterior. Pero la principal diferencia con los otros subgrupos fue el tremendo incremento en las tasas de subempleo horario (21,9% anual) y desempleo abierto (25,4%), que fueron más que impactantes, principalmente producto de un importante incremento en la tasa de actividad (1,68% anual), pero también de

⁵ Sólo a modo de referencia para este sub grupo encontramos aglomerados de las regiones estadísticas (INdEC) de Cuyo (Gran Mendoza y Gran San Juan), Noroeste (Salta), Pampeana (Bahía Blanca y Paraná), y Patagónica (Neuquén y Río Gallegos).

la incapacidad de estas economías de generar empleos plenos (caída de la tasa de empleo pleno: -0,84%).

II) El gran Grupo 2, compuesto por diez aglomerados que conforman dos subgrupos (Gran Córdoba, La Rioja, San Luis y el Chorrillo en el subgrupo a y Comodoro Rivadavia, Formosa, Gran San Miguel de Tucumán, Posadas, Resistencia, Santa Fe y Santo Tomé y Ushuaia y Río Grande en el subgrupo b). En estos aglomerados el incremento en la tasa de actividad fue muy bajo o negativo, con caídas en la tasa de empleo pleno, que en promedio fueron bastante más importantes que en el gran grupo 1. El efecto combinado de ambos factores produjo incrementos en la tasa de desempleo abierto y de subempleo horario que en términos generales estuvieron por debajo del gran grupo anterior.

- El Subgrupo 2a tuvo la particularidad de tener los cambios más intensos o pronunciados, dentro del gran grupos 2, particularmente debido a la profunda caída del empleo pleno (-2,2% promedio), produciéndose entonces un incremento del desempleo abierto (14,4%) y del subempleo horario (10,5%) más fuertes que en el otro subgrupo.

- El caso del grupo 2b los cambios fueron menos intensos, provocando signos de un menor deterioro del mercado de trabajo, este fue el grupo de aglomerados que tuvo, en promedio del período, saldos menos negativos en los indicadores del mercado de trabajo, los que, demás está decirlo, no fueron positivos, ni mucho menos (caída del empleo pleno de "sólo" 1,2% anual promedio, incremento de la tasa de desempleo abierto del 7,5% y del subempleo horario del 6,9%).

Conclusiones

Si bien es estadísticamente evidente que todos los aglomerados urbanos durante el período mostraron un deterioro general de los indicadores del mercado de trabajo, no todos sufrieron con la misma intensidad este deterioro; ni este comportamiento tuvo como protagonista a los mismos indicadores, tanto en relación con la capacidad de generación de empleos a tiempo completo de la economía (tasa de empleo pleno), como en cuanto a la respuesta de la oferta de mano de obra (tasa de desempleo abierto), produciendo resultados distintos en relación con el desempleo abierto o el subempleo horario.

Por este motivo, la clasificación alcanzada resulta eficiente para mostrar una descripción más precisa y comprensiva de los resultados en una época en la que los cambios en los mercados de trabajo urbanos fueron muy importantes, drásticos. Una época de un fuerte cambio estructural, con una aceleración y profundización de las tendencias prevalecientes en los últimos 25 ó 30 años en la Argentina, que no nos permite distinguir grupos que hayan tenido

mejor performance que otros, si no grupos con evoluciones que tiene en común un inmenso deterioro de los principales indicadores del mercado de trabajo y que se diferencian sólo por las formas o manifestaciones que este muestra o asume en cada uno de ellos o por la intensidad de los deterioros en cada uno de los aspectos analizados.

Por lo que los años noventa no fueron sólo años en los cuales se produjo una gran fragmentación de la estructura del mercado de trabajo, con fuertes desigualdades al interior de los mismos, con un impacto regresivo en la distribución del ingreso (Con, Makón, Philipp y Salvia, 2001; Salvia y Donza, 2001 y en esta publicación, por ejemplo, el artículo "Cambios en la Distribución del Ingreso y de las Oportunidades de Empleo para los Hogares Urbanos - Argentina: 1991-2001" de Donza, Salvia, Steinberg, Ticera, Yellati), si no que a esta fragmentación se le suma la que ha ocurrido entre los aglomerados urbanos, incluso en aquellos pertenecientes a las mismas regiones o que se hallan geográficamente muy próximos. Por lo cual a la fragmentación interna de un mismo mercado de trabajo, se debe sumar, agravando aún más la situación social, una fragmentación a nivel territorial, ambas con efectos profundos y duraderos sobre la estructura del empleo y la distribución de los ingresos.

Por último, el análisis parece haber demostrado que, al menos durante el período de análisis, los agrupamientos de los mercados de trabajo urbanos a partir de regiones geográficas o sociodemográficas tienen muy poca utilidad para describir los cambios ocurridos en los mercados de trabajo urbanos, dado que dentro de tales clasificaciones se encuentran mercados con comportamientos muy diferentes entre sí.

Anexo

De la metodología:

El presente trabajo fue realizado utilizando una base de datos con las principales tasas del mercado de trabajo, entre los años 1990 y 2001, de cada uno de los aglomerados urbanos relevados por la EPH-INDEC. Fue procesado utilizando el paquete estadístico SPSS. La técnica de agrupamiento utilizada fue la de Cluster Jerárquico.

Luego de varios intentos, con diferentes formas y métodos para calcular los “saldos” que dejó el período 1990 - 2001 en los mercados de trabajo urbanos de la Argentina a fin de hallar la descripción más robusta de la evolución de los mercados de trabajo urbanos, creemos haber encontrado una solución satisfactoria en términos de sencillez y capacidad descriptiva. En el proceso se utilizaron distintas medidas de la variación: la diferencia porcentual “entre puntas”, la pendiente de la recta de regresión, el promedio de variaciones anuales; incluyendo el año 1990 o iniciando el período en 1991; tomando las tasas en su forma tradicional o recalculándolas con base en la población total; etc.

A fin de aplicar el análisis de Cluster Jerárquico se probaron muchas de las medidas de distancia y los múltiples métodos para su cálculo que brinda dicho análisis. Una vez probados, se llegó a la conclusión que, no importando el número de cluster ni los períodos utilizados, la metodología que *mejores* agrupamientos (ver criterio de mejor agrupamiento) daba para estas unidades de análisis era el método de cálculo de las distancias del puntaje “Ward” utilizando la “distancia euclídea cuadrática” (que además es la recomendada para este método) y, para evitar que las variables con mayor varianza sean las que tiendan a sobredeterminar el proceso de conformación de los cluster, se procedió además a normalizar las variables, transformándolas en puntajes estandarizados o puntajes z. En segundo lugar fue el método del “Vecino más lejano” el que dio los mejores resultados, usando la misma medida de distancia.

Una vez procesados los datos y “encontrado” el mejor agrupamiento se procedió a analizar y evaluar los resultados por medio del análisis de varianza. El resultado (de acuerdo con el análisis de varianza -ANOVA-) es por demás satisfactorio (ver tablas A1 y A2). La varianza explicada por los cinco cluster es altamente significativa (en todos los casos la confianza es mayor al 99%) para todas las variables incluidas en el análisis.

Además es importante destacar que la baja cantidad de grupos (cinco si contabilizamos los subgrupos que a su vez pueden ser agregados conceptualmente en dos grandes grupos) así como la clara diferenciación entre ellos y la relativamente alta homogeneidad al interior de los mismos convierten la solución en una solución por demás satisfactoria.

Cuadro A1: Test de Homogeneidad de Varianzas

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Promedio Variación Tasa de Empleo	0,326	4	20	0,8571
Promedio Variación Tasa de Desempleo	0,967	4	20	0,4475
Promedio Variación Tasa de Actividad	0,748	4	20	0,5706
Promedio Variación Tasa de Subempleo	0,869	4	20	0,4998

Cuadro A2: Análisis de Varianza

ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Promedio Variación Tasa de Empleo	Between Groups	5,819	4	1,455	11,750	0,000
	Within Groups	2,476	20	0,124		
	Total	8,295	24			
Promedio Variación Tasa de Desempleo	Between Groups	643,024	4	160,756	13,739	0,000
	Within Groups	234,009	20	11,700		
	Total	877,033	24			
Promedio Variación Tasa de Actividad	Between Groups	6,655	4	1,664	14,652	0,000
	Within Groups	2,271	20	0,114		
	Total	8,926	24			
Promedio Variación Tasa de Subempleo	Between Groups	388,298	4	97,074	13,474	0,000
	Within Groups	144,094	20	7,205		
	Total	532,392	24			

Referencias

Altimir, Oscar y Beccaria, Luis (1999): "El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina", en *Serie Reformas Económicas*, nro. 28. Naciones Unidas/CEALS. Santiago de Chile.

Con, M., Makón, A., Philipp, E. y Salvia, A. (2001): "La dinámica del mercado de trabajo en los noventa. Ejercicios de desagregación y agregación" en Javier Lindenboim (comp.) *Crisis y metamorfosis del mercado de trabajo. Parte 2: Aportes metodológicos y otras evidencias. Cuadernos del CEPED N° 5*, marzo .

Díaz Cafferata, A., Figueras, A., Capmourteres, E. y Moncarz, P. (1997): "Indicadores de la Fuerza de Trabajo. Un Análisis Regional: Argentina 1980-1996.", en la *XXXII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política*, Bahía Blanca. Noviembre.

Díaz Cafferata, A. y Figueras, A (1996): "Dimensión espacial de la desocupación. En Argentina. Alternativas de regionalización", en *3er Congreso ASET*, trabajo 23, Buenos Aires.

Ferrán Aranaz, Magdalena (1996): *SPSS para Windows. Programación y análisis estadístico* , Mc Graw - Hill, Madrid.

Lamarche, C., Porto, A. y Sosa Escudero, W. (1998): "Aspectos Regionales del Desempleo en la Argentina", *Documento de Trabajo Nro. 8*, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de La Plata, La Plata.

Lindenboim, J. y Salvia, A (2002): "Estado de situación y diagnóstico del mercado laboral en Argentina", en Javier Lindenboim (comp.) *Metamorfosis del empleo en la Argentina. Diagnósticos, políticas y perspectivas*. Cuadernos del CEPED N° 7, Buenos Aires.

Llach, J. y Kritz, E (1997): *Un trabajo para todos. Empleo y desempleo en la Argentina*, Consejo Empresario Argentino.

Marshall, Adriana (1998): *Empleo en la argentina, 1991-1997: ¿nuevas pautas de comportamiento después de la liberalización económica?* OIT. Santiago de Chile. Junio.

More, S. (2001): "Mercado de Trabajo urbano regional. Argentina, 1990-1999", en Javier Lindenboim (comp.) *Crisis y metamorfosis del mercado de trabajo. Parte 2: Aportes metodológicos y otras evidencias. Cuadernos del CEPED N° 5*, FCE/UBA, marzo.

Philipp, E. (1999): "Dinámica del empleo urbano. Mayo de 1998 - mayo de 1999. La crisis llegó hace rato, que podría ser peor, ya lo se", en revista *Laboratorio* año 1 N° 2, invierno, Buenos Aires.

Philipp, E (2001): "El primer año de la Alianza: ¿la herencia de la 'bestia pop?'", en revista *Laboratorio*, año 2 N° 6, Verano 2001, Buenos Aires.

Salvia, A. y Donza, E. (2001): "Cambio estructural y desigualdad social. Ejercicios de simulación sobre la distribución del Ingreso 1990-2000" en Javier Lindenboim (comp.)

*Dispar evolución de los mercados de trabajo urbanos de la Argentina durante la década del
noventa.*

Crisis y metamorfosis del mercado de trabajo. Parte 2: Aportes metodológicos y otras evidencias. Cuadernos del CEPED N° 5, FCE/UBA, marzo.

LA APERTURA ECONÓMICA Y SU IMPACTO SOBRE EL EMPLEO: UNA ESTIMACIÓN MEDIANTE TÉCNICAS DE INSUMO PRODUCTO

*Alberto Müller**

1. Objetivo y fundamento	1
2. Metodología.....	4
2.1 Desarrollo conceptual.....	4
2.2 Observaciones sobre la metodología empleada	10
2.2.1 Encuesta Permanente de Hogares: validez estadística	10
2.2.2 El uso de la Matriz Insumo-Producto 1997	11
2.3 Fuentes y procedimientos	11
2.3.1 Fuentes consultadas	12
2.3.2 Compatibilización de clasificadores.....	13
2.3.3 Obtención de elasticidades consumo-ingreso.....	14
3. Resultados obtenidos.....	15
4. Evaluación y análisis.....	20
4.1 Resultados agregados	20
4.2 Por centro urbano	21
5. Conclusiones	23
6. Referencias.....	38

* Colaboraron en diversas instancias de este trabajo Romina Gelb, Federico Alba y Evangelina López. El procesamiento de información fue realizado por Gustavo Capello. Se agradecen también los aportes de Mariana González.

1. Objetivo y fundamento

La década del '90 fue testigo de un amplio conjunto de reformas en la economía y sociedad argentina. Ellas constituyeron un programa que intentó sentar un nuevo patrón, fundado sobre la noción de una economía más abierta y menos regulada, como forma más efectiva de alcanzar un crecimiento sostenido; el establecimiento de una Caja de Conversión, que virtualmente liquidó cualquier opción de política monetaria y cambiaria, fue aquí un eje central.

La eclosión económica y política que sufrió este patrón ha llevado a que sea hoy día puesto en cuestión por diversos estratos y actores sociales. Pero lo cierto es que aun antes del traumático fin de este ciclo, era posible avizorar un conjunto de aspectos que permitían poner en duda su viabilidad. Entre ellos, la acumulación de saldos desfavorables en la cuenta corriente del balance de pagos, el crecimiento del endeudamiento público, y el abrupto incremento de los niveles de desempleo (y consiguientemente de la pobreza).

Se ha aducido, a partir de este cuadro, que la apertura económica, con el consiguiente efecto de destrucción de empleos (particularmente en el sector industrial), constituye un componente central en la explicación de los crecientes niveles de desempleo. De hecho, el volumen de comercio exterior creció considerablemente en el período, como así también el déficit comercial (ver Cuadros 1 y 2).

Cuadro 2: Exportaciones e importaciones con relación al producto interno bruto: 1991-2000
Millones de pesos a precios de 1993

Concepto	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
PIB a precios de mercado	204.097	223.703	236.505	250.308	243.186	256.626	277.441	288.123	278.369	276.173
Importaciones Bs. Y Ss. Reales	11.580	19.187	22.028	26.682	24.066	28.284	35.884	38.904	34.521	34.466
Participación en el PIB (%)	5,7%	8,6%	9,3%	10,7%	9,9%	11,0%	12,9%	13,5%	12,4%	12,5%
Exportaciones Bs. Y Ss. Reales	15.878	15.715	16.341	18.840	23.085	24.850	27.876	30.838	30.449	31.272
Participación en el PIB (%)	7,8%	7,0%	6,9%	7,5%	9,5%	9,7%	10,0%	10,7%	10,9%	11,3%

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales

Sin embargo, esta afirmación debe ser cuidadosamente aquilatada, por varias razones.

* Estimaciones provisorias.

En primer lugar, el empleo industrial representaba a principios de los años '90 un porcentaje ya modesto, dentro del empleo total; su incidencia se encontraba en el 17% del total de la población del país, y en 20%, para 25 aglomerados cubiertos por la Encuesta Permanente de Hogares (véase el cuadro 3).

Cuadro 3: Población de 14 años y más ocupada según rama de actividad económica agrupada. Total del país y Centros comprendidos en la EPH: Año 1991

Rama de actividad	Total Urbano		Centros EPH	
	Población ocupada	%	Población ocupada	%
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	1.364.870	11,0%	65.720 *	0,9%
Minas y canteras	47.430	0,4%		
Industrias manufactureras	2.136.803	17,3%	1.484.230	20,3%
Electricidad, gas y agua	103.787	0,8%	82.319	1,1%
Construcción	836.448	6,8%	570.415	7,8%
Comercio, restaurantes y hoteles	2.539.302	20,5%	1.509.122	20,6%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	637.962	5,2%	447.514	6,1%
Finanzas, seguros, inmuebles y servicios a las empresas	655.021	5,3%	547.879	7,5%
Servicios comunales, sociales y personales	3.924.044	31,7%	2.608.758	35,7%
Actividades no bien especificadas	122.661	1,0%		
Total del país	12.368.328	100,0%	7.315.957	100,0%

* Incluye Minas y Canteras

Fuente: INDEC. - Total Urbano: Censo Nacional de Población y Vivienda 1991.

Centros EPH - Encuesta Permanente de Hogares - Octubre 1991

Por otra parte, la reducción de la actividad industrial tiene repercusiones sobre otros sectores productivos, por efectos indirectos vía demanda de insumos y aun por el impacto sobre la demanda agregada (que se verá reducida por el menor nivel de actividad), que es menester aquilatar.

Debe agregarse asimismo que la apertura parece haber tenido efectos sobre la exportación, que, tal como se puede apreciar en los cuadros anteriores, muestra un incremento apreciable en el período.

Por último, los efectos de la apertura son diferentes en los distintos centros urbanos, en función de la importancia relativa e impacto de esta actividad en cada caso.

Este trabajo pretende contribuir a esclarecer esta temática. Para ello, desarrolla una estimación del impacto del comercio exterior sobre los niveles de empleo de los 25 centros urbanos comprendidos por la Encuesta Permanente de Hogares entre 1991 y 2000. Se utilizará para ello un abordaje de tipo Insumo-Producto, empleándose al efecto la Matriz Insumo-Producto para 1997. En función de la metodología adoptada, este trabajo asume que el perfil asumido por el comercio exterior es principalmente un resultado de la política económica adoptada¹.

En primer término, se presentará la metodología adoptada, indicando asimismo las fuentes estadísticas y los numerosos procedimientos de compatibilización requeridos. Seguidamente, se indicarán los resultados obtenidos, para luego realizar una evaluación. Por último, se reseñarán las conclusiones alcanzadas.

2. Metodología

2.1 Desarrollo conceptual

En general, el propósito del abordaje Insumo Producto es valuar el impacto que determinado vector de demanda final produce sobre los niveles total de producción de la economía.

Es procedente recordar que el Modelo Insumo-Producto es susceptible de más de una interpretación. Más específicamente, puede ser entendido como modelo de *programación* o como modelo *predictivo*. En el primer caso, la variable independiente (esto es, la demanda final) se constituye en el objetivo de determinada programación; en el segundo caso, en cambio, la variable independiente es visualizada como un elemento que produce un impacto exógeno sobre el sistema bajo análisis, el que lo asimila en los términos de las hipótesis usuales del modelo².

A los fines del presente trabajo, la utilización del modelo será de carácter predictivo, por cuanto el contexto de análisis no corresponde por cierto al de programación. Se adoptan al efecto como variables independientes los niveles de exportaciones e importaciones, y se evalúa el impacto que las mismas ocasionan sobre la economía, en términos de producción, valor agregado y empleo.

Como es sabido, este abordaje trabaja sobre la hipótesis de proporcionalidad estricta. La influencia de las variables independientes sobre las dependientes es establecida en términos lineales; más técnicamente, la hipótesis central del modelo es la linealidad de los coeficientes técnicos. Adicionalmente, se asume constancia de la composición de los productos dentro de

¹ Por cierto, esta hipótesis implica ignorar otros factores que impactan en la evolución del comercio exterior. En particular, no considera factores exógenos, como por ejemplo la evolución de los términos de intercambio (que a lo largo de la década del '90 tuvieron una evolución favorable). Nótese por otra parte que se está evaluando simultáneamente los impactos de la política cambiaria y arancelaria; en el caso de ésta última, hubo también en el período políticas diferenciadas para algunos sectores (acuerdos especiales para la industria automotriz y aranceles anti-dumping para la industria siderúrgica).

² A los fines de un tratamiento más detallado de esta distinción (y en general a la temática del Modelo Insumo-Producto), se remite a Hadad (1976) y Müller (1998).

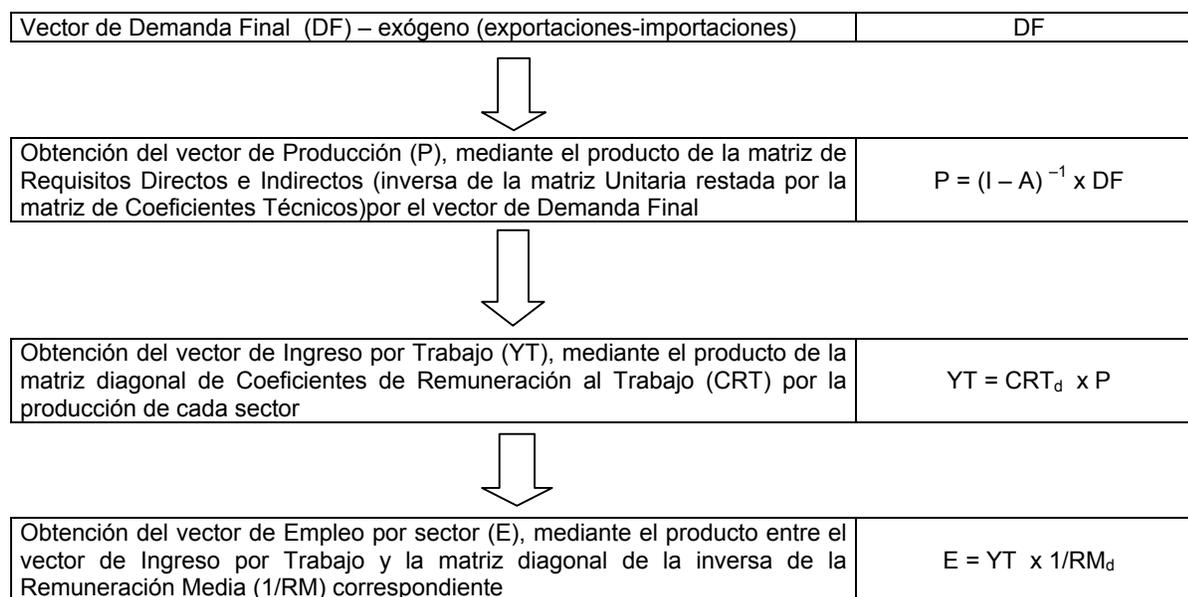
cada actividad; y, a efectos de homogeneizar la medición de los agregados, se introduce la hipótesis de invarianza de precios

Debe destacarse que se requiere asumir tres hipótesis adicionales:

- La primera, de carácter canónico, es que debe existir capacidad ociosa en todos los sectores. El persistente desempleo en la década del '90 sugiere que esta hipótesis es razonablemente plausible; pero no existe forma de determinar su validez, a nivel sectorial, por carencias de información. Asimismo, se desconoce el nivel efectivo de utilización de la capacidad instalada.
- La segunda se refiere a la relación entre producción y empleo; la misma será asumida como de proporcionalidad estricta.
- Por último, se supondrá que todas las importaciones son sustituibles por producción local. Si bien en el extremo esta hipótesis por cierto no es correcta, puede aceptársela como viable en el entorno de las variaciones del volumen de importaciones que se manejará a nivel empírico (en otros términos, en ningún caso se analizará una situación de importaciones nulas).

El análisis, inspirado en un trabajo clásico de Leontieff (1953) presenta entonces la secuencia detallada en el Cuadro 4.

Cuadro 4: Esquema básico de análisis



Ahora bien, el propósito de este trabajo requiere instrumentar el análisis en términos territoriales, por cuanto se evaluarán los impactos de la apertura a nivel de los diferentes centros urbanos comprendidos por la Encuesta Permanente de Hogares.

**Leontieff, W. - Producción interna y comercio exterior: reexamen de la posición estadounidense por lo que respecta al capital - En "Análisis económico input-output" - Ediciones Orbis S.A.- Hyspamerica - 1983 (originariamente publicado en Proceedings of the Maerican Philosophical Society - Vol. 97 - n° 4 - Setiembre de 1953).

El abordaje teórico adecuado para el estudio de impacto al que apunta esta investigación es el que brinda la Matriz Insumo Producto Interregional (MIPI). Esta matriz se construye diferenciando cada sector según el área geográfica de pertenencia. Por ejemplo, en una economía de dos sectores y tres regiones, la MIPI podría ejemplificarse como se indica en el Cuadro 5.

Cuadro 5: Ejemplo de matriz insumo producto interregional

		Área A		Área B		Área C		Demanda final	Valor Bruto de Producción
		Sector 1	Sector 2	Sector 1	Sector 2	Sector 1	Sector 2		
Área A	Sector 1								
	Sector 2								
Área B	Sector 1								
	Sector 2								
Área C	Sector 1								
	Sector 2								
Importaciones									
Valor Agregado									
Valor Bruto de Producción									

Una matriz de dos sectores, y por lo tanto de 4 casilleros de transacciones intermedias, se convierte entonces en una matriz de 36 casilleros.

En el caso bajo estudio, se requeriría idealmente la apertura de la matriz en 25 centros urbanos (correspondientes a los centros cubiertos por la EPH), a lo que debería adicionarse por lo menos un sector residual, correspondiente al conjunto de las áreas geográficas no comprendidas en aquéllas. Esto implica multiplicar la cantidad de casilleros por 25 x 25 veces, lo que eleva el rango de la matriz a niveles imposibles de manejar en las condiciones de la presente investigación, además de requerir un muy considerable trabajo empírico, a fin de desagregar territorialmente la información³.

En consecuencia, se adopta un abordaje simplificado. El mismo consiste en lo siguiente:

- Estimar el efecto de exportaciones e importaciones en términos del vector de demanda final (computando las exportaciones con signo positivo y las importaciones con signo negativo), para la economía como un todo.
- Obtener el impacto en términos del valor agregado de cada sector
- Estimar el efecto sobre el empleo, a partir del efecto sobre el producto de cada centro urbano, asumiendo constancia de la relación producto/empleo, por sector.
- Adjudicar el impacto sobre cada sector, en forma proporcional a la participación en el empleo sectorial de cada centro urbano

Por ejemplo, si determinada importación tiene como impacto una reducción del producto del sector J del 5%, se computará una reducción de esta proporción para el sector J de cada centro urbano. En función de la relación producto/empleo de cada sector, se obtendrá el efecto correspondiente sobre el empleo.

³ Como se verá más adelante, la Matriz Insumo Producto actualmente disponible en la Argentina, correspondiente a 1997, presenta una desagregación en 124 sectores.

El punto de partida conceptual sería entonces un Cuadro Insumo-Producto con la apertura territorial del ingreso, como se ejemplifica en el Cuadro 6:

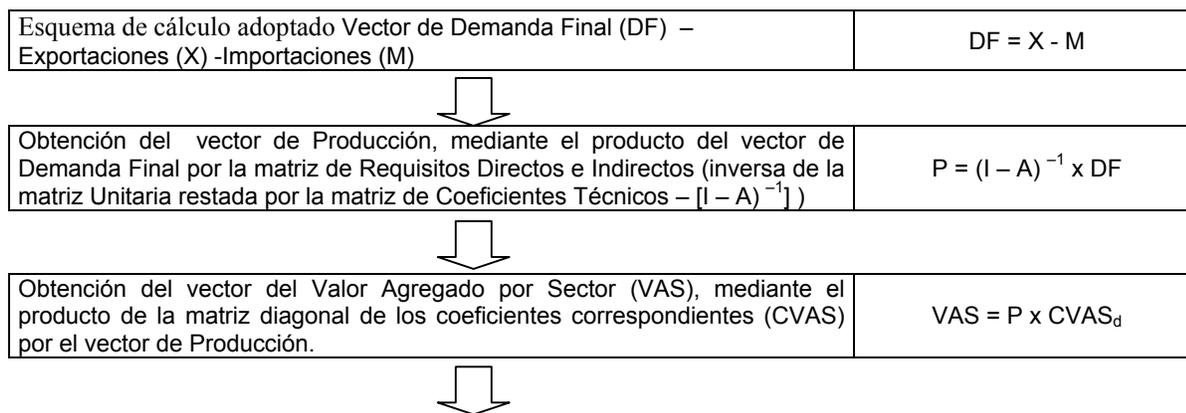
Cuadro 6: Matriz insumo producto con ingreso territorialmente desagregado

		Sector 1	Sector 2	Demanda final	Valor Bruto de Producción
Sector 1					
Sector 2					
Importaciones					
Área 1	Remuneración Trabajo				
	Superávit bruto de explotación				
Área 2	Remuneración Trabajo				
	Superávit bruto de explotación				
Resto	Remuneración Trabajo				
	Superávit bruto de explotación				
Total Valor Agregado					
Valor Bruto de Producción					

Pero, en rigor, no se requiere conocer el ingreso y su distribución funcional de cada centro urbano; es suficiente contar con información de la masa de empleo por cada centro urbano y cada sector (información fácilmente accesible, a partir de la Encuesta Permanente de Hogares), y aplicarle las variaciones correspondientes al nivel de producto de cada sector, a nivel nacional.

En definitiva, el esquema general de cálculo es el indicado en el Cuadro 7, expresado ya en términos de centros urbanos:

Cuadro 7: Esquema de cálculo adoptado



<p>Obtención de la matriz diagonal de coeficientes de empleo por centro urbano y sector sobre el valor agregado del sector para el año base (MCS), mediante el producto de la matriz diagonal de empleo por sector y centro urbano del año base (ECSb) por la matriz diagonal de la inversa del valor agregado para el año base (VASb.₁). Este cálculo debe reiterarse para la totalidad de sectores de la economía.</p>	$MCS_d = ECSb_d \times VASb_{.1}^{-1}$
---	--



<p>Obtención del vector de Empleo por centro urbano por sector (ESU), mediante el producto de la matriz diagonal de coeficientes de empleo/valor agregado (MCS) por el vector de valor agregado sectorial resultante de la demanda final (VAS). Este cálculo deberá reiterarse para la totalidad de sectores de la economía.</p>	$ESU = MCS_d \times VAS$
--	--------------------------

Nota: No se indican por brevedad las dimensiones de vectores y matrices, ni tampoco si se trata de vectores fila o columna. Se indica con el subíndice “d” el caso de las matrices diagonales.

Por último, los resultados obtenidos para cada centro urbano serán comparados con la evolución efectiva del empleo (de acuerdo a lo relevado por la Encuesta Permanente de Hogares). De esta forma, se obtendrá una suerte de diagnóstico parcial acerca de las variaciones observadas en el nivel de empleo, por sector y centro urbano.

A este cálculo, se adicionará *un efecto producido por la variación del ingreso sobre el consumo privado*. Ello se funda en que, a corto plazo, un incremento o reducción autónomos del nivel de actividad se traducirá, vía un efecto multiplicador, sobre el consumo privado. Este efecto será computado considerando la elasticidad-ingreso de los distintos tipos de consumo de las familias.

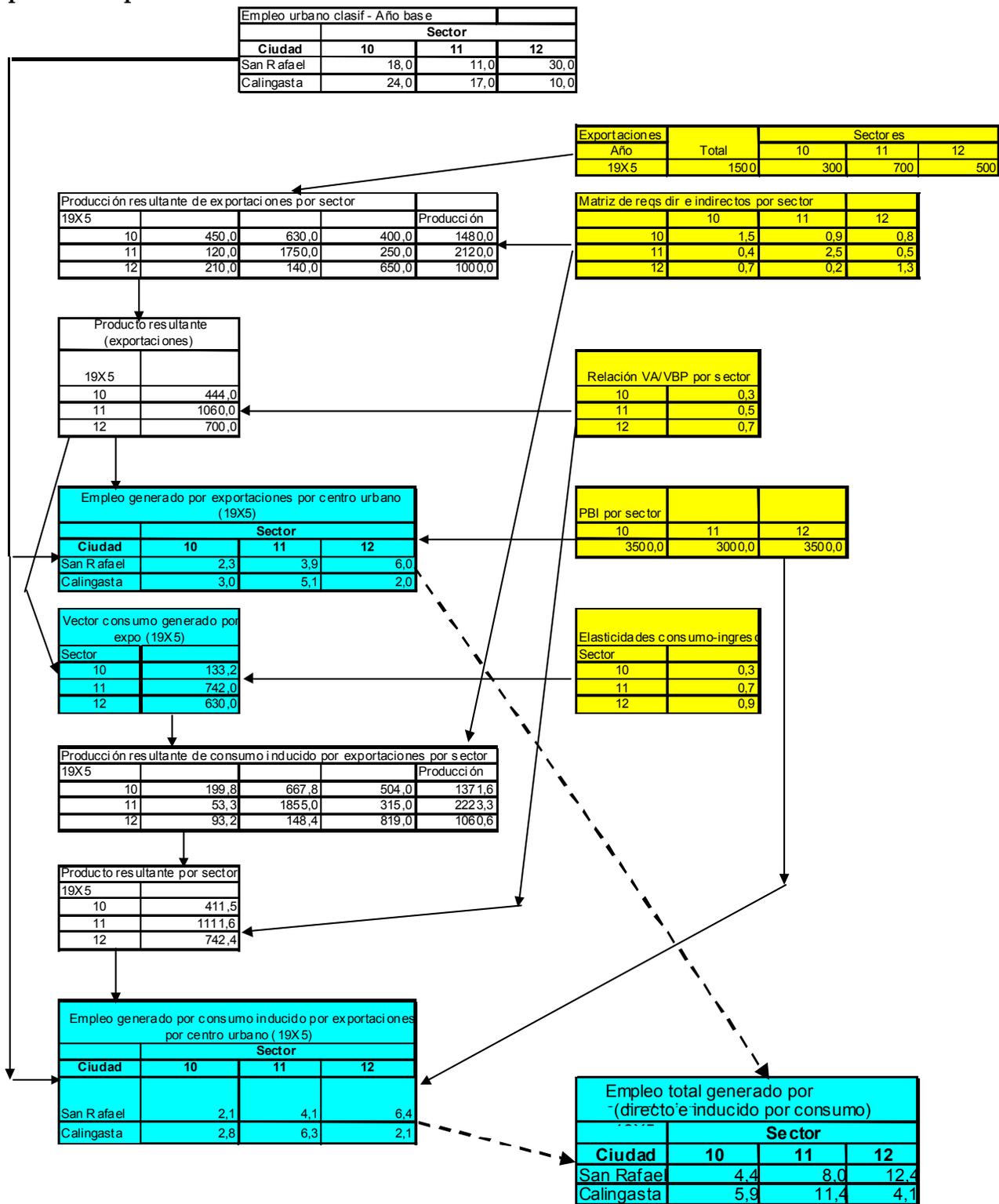
El tratamiento riguroso de este efecto requiere la internalización del vector de consumo inducido por el ingreso, incorporándose así una fila y columna a la matriz de transacciones intermedias, correspondiente al consumo inducido de familias y a la oferta de factores.

Se realizará sin embargo un ejercicio más sencillo, introduciendo solamente un impacto inicial, sin considerar los ulteriores incrementos o decrementos de ingreso que se ocasionen. Si bien este procedimiento implica subestimar en alguna medida el impacto total de la variación del consumo sobre la demanda agregada, parece, de todas formas preferible evitar posibles errores de estimación de los efectos de propagación (que entre otros aspectos guardan alguna relación con la distribución del ingreso generado, tópico que sólo podría contemplarse mediante un abordaje notoriamente más desagregado). Por otra parte, este tratamiento no requiere redefinir la Matriz de Requisitos Directos e Indirectos, actividad que por cierto escapa al alcance del presente trabajo.

Naturalmente, la secuencia de cálculo para el consumo inducido por la variación del ingreso sigue un esquema análogo al indicado para el cuadro 7; esto es, el ingreso generado por el comercio exterior se traduce en un vector de consumo inducido, el que a su vez es utilizado para una “segunda vuelta” del Modelo Insumo-Producto.

A fin de clarificar el cálculo se presenta en el Cuadro 8 un ejemplo numérico para dos centros urbanos y dos sectores.

Cuadro 8: Ejemplo de cálculo
Impacto de exportaciones - 2 centros urbanos - 3 sectores



Período de análisis

Aun cuando el análisis puede realizarse para todos los años de la década de 1990, se considerarán – a fin de evitar una el manejo de una masa excesiva de información – solamente los años siguientes: 1991, 1994, 1998 y 2000.

El criterio seguido para la selección de estos años es el siguiente:

- a) El período 1991-94 comprende el primer ciclo de crecimiento de la década del '90, y al mismo tiempo incorpora los impactos iniciales de la apertura económica.
- b) El período 1994-98 se constituye una suerte de etapa más madura del modelo implantado en 1991, aun cuando incluye subperíodos con comportamientos contrastantes (recesión en 1995 y posterior recuperación)
- c) Por último, el período 1998-2000 marca un agotamiento del modelo, por la entrada de la economía en una prolongada recesión.

De todas formas, se dará también énfasis al análisis del comportamiento entre los extremos (1991-2000), por cuanto en general los efectos de las políticas económicas no son necesariamente registrados en forma inmediata, al existir cierta inercia. En consecuencia, la perspectiva de mediano plazo ofrece una visión si se quiere más robusta, una vez que acumula impactos en un tiempo relativamente prolongado.

2.2 Observaciones sobre la metodología empleada

2.2.1 Encuesta Permanente de Hogares: validez estadística

Es habitual señalar indicar que los resultados de la Encuesta Permanente de Hogares son válidos más en términos proporcionales que absolutos. Asimismo, es sabido que ciertas desagregaciones pueden conducir a resultados poco confiables, cuando los tamaños muestrales resultantes son muy reducidos.

Si bien este trabajo, en su desarrollo metodológico, desagrega para el año 1997 la información sobre empleo a tres dígitos, se considera que el eventual error que se produce queda en alguna medida salvado, al agregarse a un dígito los resultados obtenidos. No se han desarrollado, sin embargo, análisis más detallados desde el punto de vista estadístico, acerca de cuál sería la posible variabilidad de los resultados para cada centro urbano.

En cuanto a la advertencia acerca de la validez de datos absolutos, se reconoce que el procedimiento empleado poco puede hacer al respecto. Ha sido una circunstancia afortunada el poder contar con los datos sobre centros urbanos para el año 2001, puesto que ello permite controlar los extremos de la serie 1991-2000, utilizada en este trabajo. Una vez ajustada la muestra de la Encuesta Permanente de Hogares, podrán eventualmente revisarse los resultados. Se estima de todas formas que no deberían producirse desvíos importantes, dada la generalizada moderación del comportamiento de los indicadores demográficos, para los centros urbanos comprendidos.

2.2.2 El uso de la Matriz Insumo-Producto 1997

Cabe advertir que la utilización de una única Matriz Insumo-Producto conlleva la hipótesis de que los coeficientes permanecen constantes a lo largo del período de análisis. En otros términos, se asume que todos los sectores productivos permanecen inalterados en sus características técnicas, variando únicamente los volúmenes totales producidos.

Esta suposición implica en primer lugar no considerar el eventual impacto que cambios en los precios relativos puedan haber tenido sobre la conformación productiva de determinados sectores, en función del abaratamiento relativo de los bienes durables de producción importados.

Asimismo, no permite registrar cambios sectoriales importantes, ocurridos de hecho durante tal período, que se habrían traducido en una mayor apertura con el exterior, en lo referente a insumos, por parte de diversos sectores.

No es posible determinar con exactitud, con los elementos de juicio disponibles, cuál sería el signo del error; pero la reducción en la integración vertical que sufrió la economía argentina en la década pasada (evidenciada por una mayor relación entre importación de insumos y PIB) permite suponer que existe un efecto de reducción en el empleo que el modelo de cálculo adoptado no capta. En consecuencia, es posible que el cálculo a realizar subestime el efecto real de la apertura económica, al trabajar sobre una matriz estimada para el año 1997; sin embargo, al computarse las importaciones como un impacto negativo sobre la producción, este error de estimación se verá compensado⁴.

Por otra parte, es dable suponer que existió cambio técnico en el período, habida cuenta de la importancia de las importaciones de bienes de capital.

2.3 Fuentes y procedimientos

Si bien el trabajo propuesto no presenta mayores dificultades conceptuales, su implementación involucra el uso de un volumen considerable de información; la misma procede de fuentes diversas, por lo que se requieren procedimientos de compatibilización. Asimismo, la obtención de las elasticidades consumo-ingreso requiere un trabajo específico al efecto.

A continuación se reseñan las fuentes y procedimientos instrumentados.

⁴ En un caso muy sencillo de dos sectores productivos, donde uno de ellos produce un insumo para el otro, la eventual sustitución de éste por insumos importados produce un efecto que la metodología Insumo-Producto capta íntegramente, por cuanto la detracción de las importaciones permite evitar sobreestimaciones. Pero, naturalmente, este resultado no es susceptible de ser extendido a los casos donde existen transacciones intersectoriales complejas.

2.3.1 Fuentes consultadas

A continuación, se indican las fuentes de información básica utilizadas.

- a) Matriz Insumo-Producto Argentina 1997 - Instituto Nacional de Estadística y Censos - Secretaría de Política Económica - 2001
Información discriminada para 124 sectores económicos, definida ad-hoc para la elaboración de la Matriz
- b) Información sobre comercio exterior, clasificada por el Clasificador Industrial Internacional Uniforme (CIIU - Rev. 2), a tres dígitos - años 1991-2000 - Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Cabe señalar que no fue posible obtener una desagregación adecuada para el año 1991, por lo que debió adoptarse la composición del año 1992.

La serie original contiene valores a precios corrientes y cantidades. A los fines del presente trabajo se obtuvieron estimaciones a precios del año de la Matriz Insumo-Producto (1997), extrapolando mediante las cantidades.

- c) Encuesta Permanente de Hogares - Instituto Nacional de Estadística y Censos - años 1991-2000
Información sobre empleo por centro urbano, para 24 aglomerados, de acuerdo al detalle siguiente:

Cuadro 9: Centros urbanos cubiertos

Gran Bahía Blanca	La Rioja	Gran Salta
Gran Catamarca	Gran Mendoza	Gran San Juan
Gran Córdoba	Neuquen	San Luis - El Chorrillo
Corrientes	Gran Paraná	Santa Fe - Santo Tomé
Formosa	Gran Posadas	Santa Rosa - Toay
Gran Buenos Aires (GBA-incluye Capital Federal)	Gran Resistencia	Santiago - La Banda
Gran Jujuy - Palpalá	Río Gallegos	Gran Tucumán -Tafí Viejo
Gran La Plata	Gran Rosario	Ushuaia - Río Grande

La información sobre empleo se encuentra desagregada en 8 Grandes Divisiones (CIIU - Rev. 2), cuyo detalle puede encontrarse en el Cuadro 1 de este trabajo. Asimismo, en función de los requerimientos de este trabajo, se adoptó para el año 1997 una desagregación a tres dígitos, que puede obtenerse de la Base Usuaría Ampliada de la Encuesta Permanente de Hogares. Como se indicará más adelante, esta desagregación es necesaria para ajustar la clasificación de empleo a la división sectorial de la Matriz Insumo-Producto (124 sectores).

Cabe señalar que la expansión de los valores muestrales se realizó a partir de los datos existentes acerca de la población de los aglomerados obtenida por el Censo Nacional de

Población y Viviendas de 2001; en otros términos, no se adoptó la expansión que surge directamente de la Base Usuaría⁵.

- d) Encuesta de Gasto de los Hogares – 1995-96 – Instituto Nacional de Estadística y Censos – 1997.

Datos para el total del país. Los gastos de los hogares se encuentran agrupados según clasificador ad-hoc.

2.3.2 Compatibilización de clasificadores

Como puede colegirse de la enumeración de las fuentes de información, las mismas no son compatibles entre sí, en términos de los criterios de desagregación sectorial. En consecuencia, debieron establecerse las correspondencias necesarias.

Al respecto, los criterios básicos se fundaron en las consideraciones siguientes:

- El ejercicio se realiza íntegramente sobre la base de la Matriz Insumo-Producto 1997 sin modificar; esto significa que la partición sectorial correspondiente es la que allí se adoptó (124 sectores).
- Los resultados son en cambio presentados y analizados en términos de las Grandes Divisiones de la CIU-Rev. 2 (8 Grandes Divisiones, agrupándose las dos primeras). Ello es así, en función de que cualquier desagregación mayor implica una pérdida considerable de confiabilidad estadística.

El Cuadro 10 detalla las diferentes clasificaciones utilizadas y los procedimientos utilizados para su compatibilización. Como puede percibirse del mismo, la compatibilización no ofrece dificultades mayores, excepto en el caso de la Encuesta de Gasto de los Hogares, donde no se encontró una fuente para establecer correspondencias, y por lo tanto debió procederse en forma intuitiva.

Cuadro 10: Compatibilización de clasificadores

Fuente	Rubro	Clasificador	Compatibilización con	Procedimiento
Base de datos comercio exterior	Exportaciones Importaciones	CIU – Rev. 2 4 dígitos	Matriz Insumo Producto – 1997 (124 sectores)	Regla de correspondencia de la DNCN (con criterios ad- hoc en casos puntuales)
Encuesta Permanente de Hogares – 1997	Empleo por rama de actividad	CIU – Rev. 2 – 3 dígitos	Matriz Insumo Producto – 1997 (124 sectores)	Regla de correspondencia de la DNCN (con criterios ad- hoc en casos puntuales)
Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares 1996-1997	Consumo según tipo de bien	Clasificador de gastos ad-hoc	Matriz Insumo Producto – 1997 (124 sectores)	Criterio ad-hoc (aproximado)
Matriz Insumo Producto 1997	Producción y empleo	Clasificador de la MIP (124 sectores)	Encuesta Permanente de Hogares – (CIU – Rev3 2 -) Grandes Divisiones)	Agregación según regla de correspondencia de la DNCN

Nota: DNCN = Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (Ministerio de Economía y Producción)

⁵ Esta expansión es una elaboración propia del Centro de Estudios de Población, Empleo y Desarrollo (CEPED).

2.3.3 Obtención de elasticidades consumo-ingreso

Como ya se indicó, el ejercicio incluye el cálculo del impacto sobre el consumo del ingreso generado (reducido) por las exportaciones (importaciones). A tal efecto, se debe realizar un cálculo que indique cómo varían los distintos rubros de consumo, a partir de variaciones en el ingreso. En términos formales, debe estimarse una función del tipo

$$C_{ij} = F(Y_j)$$

Donde

C_{ij} : consumo del bien i por parte del individuo (o estrato) j

Y_j : nivel de ingreso del individuo (o estrato) j

Ahora bien, a fin de simplificar la operatoria, se realizará el cálculo asumiendo elasticidad consumo-ingreso constante. En consecuencia, se deberá obtener un valor de elasticidad para el bien i (e_i), tal que se cumpla

$$\Delta C_{ij} / C_{ij} = e_i \cdot \Delta Y_j / Y_j$$

El cálculo de e_i se realiza mediante regresiones doble-logarítmicas entre consumo e ingreso (donde el coeficiente correspondiente al consumo es ya la elasticidad); ellas se plantean en sección transversal, considerando los 10 estratos de consumo-ingreso definidos por la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares⁶. Se trata de regresiones de confiabilidad estadística relativa, por cuanto el número de observaciones no es lo suficientemente elevado. Asimismo, este procedimiento asume que las elasticidades consumo-ingreso obtenidas mediante análisis en sección transversal son iguales a los que surgirían de un análisis en serie de tiempo; esto es, que las elasticidades consumo-ingreso ante fluctuaciones de ingreso dentro de cada estrato son iguales a las elasticidades entre estratos. No existe forma, sin embargo, de lograr una aproximación mejor, a partir de los datos y recursos disponibles.

Cabe señalar por último que por razones operativas el análisis estadístico se realizó sobre la clasificación de los consumos según la Encuesta de Gastos de los Hogares. El proceso de reclasificación para su compatibilización con la Matriz Insumo-Producto fue posterior, y consistió simplemente en asignar las elasticidades consumo-ingreso a cada sector de la Matriz, por asimilación de contenidos.

En anexo (Cuadro A.1), se detallan los resultados obtenidos; se consignan allí también algunos indicadores de confiabilidad estadística.

⁶ Nótese que en la práctica, el cálculo consiste en estimar variaciones de consumo en relación a los niveles de consumo e ingreso del año 1997.

3. Resultados obtenidos

Los resultados obtenidos son detallados en los cuadros siguientes:

- *Cuadro 11*: Evolución del empleo total en centros cubiertos por la Encuesta Permanente de Hogares y estimación del impacto del comercio exterior - 1991-2000.

Este cuadro indica la variación del empleo por rama de actividad observada entre 1991 y 2000, y presenta la variación imputable a la evolución del comercio exterior.

- *Cuadros 12 a) b) c) d)*: Clasificación de los centros urbanos según comportamiento observado - 1991-2000.

Estos cuadros presentan una clasificación del comportamiento de los centros urbanos, para el período 1991-2000 y los subperíodos mencionados (1991-94; 1994-98; 1998-2000). Se distinguen allí cuatro casos, a saber:

- Centros cuyo empleo *creció* en el período, distinguiendo:
 - Centros en los cuales el comercio exterior representa un impacto absoluto significativo (mayor a 35% de la variación total)
 - Centros en los cuales el comercio exterior representa un impacto absoluto no significativo (menor a 35% de la variación total)
- Centros cuyo empleo *decreció* en el período, distinguiendo:
 - Centros en los cuales el comercio exterior representa un impacto absoluto significativo (mayor a 35% de la variación total)
 - Centros en los cuales el comercio exterior representa un impacto absoluto no significativo (menor a 35% de la variación total)

En la fila final de cada cuadro, se indica el total de los centros incluidos en cada caso. En anexo, los cuadros A2 a A5 detallan los guarismos que dan base a estos cuadros

Cuadro 11: Evolución de empleo e impacto del comercio exterior- 1991-2001

	E P H				Impacto estimado del Com. Exterior			Saldo/ diferencia EPH
	1991	2000	Diferencia	Variación %	Saldo expo- impo	Saldo consumos	Saldo saldo	
Actividades primarias	65.720	57.754	-7.966	-12%	14.859	-66	14.793	-186%
Industrias manufactureras	1.484.230	1.101.809	-382.421	-26%	-329.624	-2.309	-331.932	87%
Electricidad, gas y agua	82.319	41.234	-41.085	-50%	-1.280	-91	-1.371	3%
Construcción	570.415	613.782	43.367	8%	2.808	-159	2.649	6%
Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles	1.509.122	1.636.263	127.141	8%	-20.577	-2.891	-23.469	-18%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	447.514	643.164	195.650	44%	1.976	-1.386	590	0%
Intermediación financiera, activ. Inmobiliarias, empresariales y de alquiler	547.879	765.564	217.685	40%	-17.796	-1.464	-19.260	-9%
Servicios comunales, sociales y personales	2.608.758	2.952.137	343.379	13%	2.615	-6.705	-4.089	-1%
Total	7.315.957	7.811.707	495.750	7%	-347.019	-15.070	-362.090	-73%

Cuadro 12: Clasificación de centros urbanos, según comportamiento

a) 1991- 2000: Evolución de empleo e impacto estimado de comercio exterior

CRECIMIENTO DE EMPLEO TOTAL				DECRECIMIENTO DE EMPLEO TOTAL			
<i>Impacto del comercio exterior</i>				<i>Impacto del comercio exterior</i>			
Positivo		Negativo		Positivo		Negativo	
Significativo	No significativo	Significativo	No significativo	Significativo	No significativo	Significativo	No significativo
		Córdoba GBA Mendoza	Catamarca Corrientes Formosa Jujuy-Palpalá La Plata La Rioja Neuquén- Plottier Paraná Posadas Resistencia Río Gallegos Salta San Juan San Luis- El Chorrillo Santa Rosa- Toay Santiago del Estero-La Banda Tucumán- Tafí Viejo Ushuaía- Río Grande			Bahía Blanca- Cerri Rosario Santa Fe	
0	0	3	18	0	0	3	0

Nota: se considera impacto “significativo” del comercio exterior cuando se obtiene una participación de éste superior al 35% del total de la variación en el empleo (en términos absolutos).

b) 1991-1994: Evolución de empleo e impacto estimado de comercio exterior 1991-1994

CRECIMIENTO DE EMPLEO TOTAL				DECRECIMIENTO DE EMPLEO TOTAL			
<i>Impacto del comercio exterior</i>				<i>Impacto del comercio exterior</i>			
Positivo		Negativo		Positivo		Negativo	
Significativo	No significativo	Significativo	No significativo	Significativo	No significativo	Significativo	No significativo
		Córdoba Jujuy- Palpalá La Rioja Neuquén- Plottier Paraná Posadas Salta San Juan San Luis- El Chorrillo Santa Rosa- Toay Santiago del Estero-La Banda Ushuaía- Río Grande	Catamarca Formosa Río Gallegos			Bahía Blanca- Ceri Corrientes GBA La Plata Mendoza Resistencia Rosario Santa Fe Tucumán- Tafí Viejo	
0	0	12	3	0	0	9	0

Nota: se considera impacto "significativo" del comercio exterior cuando se obtiene una participación de éste superior al 35% del total de la variación en el empleo (en términos absolutos).

c) 1994- 1998: Evolución de empleo e impacto estimado de comercio exterior

CRECIMIENTO DE EMPLEO TOTAL				DECRECIMIENTO DE EMPLEO TOTAL			
<i>Impacto del comercio exterior</i>				<i>Impacto del comercio exterior</i>			
Positivo		Negativo		Positivo		Negativo	
Significativo	No significativo	Significativo	No significativo	Significativo	No significativo	Significativo	No significativo
Catamarca Jujuy- Palpalá	Corrientes Formosa GBA La Plata Neuquén- Plottier Paraná Posadas Río Gallegos Salta San Juan Santa Rosa- Toay Tucumán- Tafí Viejo	Rosario	Bahía Blanca- Cerri Córdoba La Rioja Resistencia San Luis- El Chorrillo Ushuaía- Río Grande		Santiago del Estero-La Banda	Mendoza	Santa Fe
2	12	1	6	0	1	1	1

Nota: se considera impacto “significativo” del comercio exterior cuando se obtiene una participación de éste superior al 35% del total de la variación en el empleo (en términos absolutos).

c) 1998- 2000: Evolución de empleo e impacto estimado de comercio exterior

CRECIMIENTO DE EMPLEO TOTAL				DECRECIMIENTO DE EMPLEO TOTAL			
<i>Impacto del comercio exterior</i>				<i>Impacto del comercio exterior</i>			
Positivo		Negativo		Positivo		Negativo	
Significativo	No significativo	Significativo	No significativo	Significativo	No significativo	Significativo	No significativo
Córdoba	Catamarca			GBA	Bahía Blanca-		
La Plata	Jujuy-Palpalá			San Juan	Cerri		
Mendoza	La Rioja			Ushuaía-	Corrientes		
Paraná	Neuquén-			Río Grande	Formosa		
Rosario	Plottier						
Salta	Posadas						
Santa Rosa-	Resistencia						
Toya	Río Gallegos						
Tucumán-	San Luis-						
Tafí Viejo	El Chorrillo						
	Santa Fe						
	Santiago del Estero-La Banda						
8	10	0	0	3	3	0	0

Nota: se considera impacto “significativo” del comercio exterior cuando se obtiene una participación de éste superior al 35% del total de la variación en el empleo (en términos absolutos).

Fuente: elaboración propia - ver texto

4. Evaluación y análisis

Los guarismos obtenidos brindan la posibilidad de desarrollar un conjunto amplio e interesante de análisis. En este trabajo, se realizará una primera aproximación al respecto, que por cierto no pretende agotar las potencialidades en cuanto a las conclusiones que sería posible obtener.

Los comentarios se agruparán en dos partes. La primera hará referencia a los resultados agregados, mientras que la segunda se centrará en el comportamiento de los distintos centros urbanos.

4.1 Resultados agregados

El análisis del cuadro 11 sugiere las consideraciones siguientes:

- En total, el volumen de empleo en los centros cubiertos por la Encuesta Permanente de Hogares creció un 7%; en términos absolutos, se trata de 496.000 empleos. Este crecimiento es claramente inferior al crecimiento demográfico de aquéllos.

- b) El comportamiento sectorial dista de haber sido estable. En particular:
- i. El empleo industrial es el que presenta la más fuerte caída en términos absolutos (382.000 empleos). En términos relativos, su caída (26%) es la segunda en importancia, luego de Electricidad, Gas y Agua.
 - ii. Construcción y Comercio muestran expansiones moderadas, similares al comportamiento del total del empleo.
 - iii. Transporte y Comunicaciones, y Servicios Financieros, etc., presentan en cambio expansiones absolutas y relativas significativas (en el orden del 40%). Ambos sectores acumulan un crecimiento que es superior al decrecimiento del sector industrial
 - iv. Por último, el sector de Servicios Comunales, Sociales y Personales muestra una expansión absoluta importante, aunque en términos relativos se sitúa en una posición intermedia.
- c) En cuanto al impacto del comercio exterior, el análisis realizado sugiere que el mismo habría significado una caída del orden de 362.000 empleos. En consecuencia, los factores no vinculados al sector externo habrían aportado en conjunto unos 860.000 empleos.
- d) El 92% de la caída del empleo imputable al comercio exterior se centró en el sector industrial.
- e) La apertura económica, en conclusión, habría tenido como efecto una caída significativa del empleo en el sector industrial, a favor del sector terciario.
- f) El impacto de la apertura sin embargo no habría sido decisivo en lo referente al desempeño del mercado de trabajo, por cuando el resto de la economía habría generado empleos que habrían compensado la reducción inducida en el sector industrial, particularmente en el sector terciario.

La conclusión general que puede obtenerse entonces es que **la apertura económica tuvo efectos negativos en el empleo, pero en un nivel moderado**. Otros factores deben ser en consecuencia analizados, para comprender cabalmente el comportamiento del mercado de trabajo en la década del '90. El volumen de desempleo abierto puede estimarse en el año 2000 en el orden de 1.300.000 casos - para los 24 centros urbanos involucrados -, la contribución del sector industrial a esta masa de desempleo habría representado aproximadamente la cuarta parte. Como es obvio, este análisis no permite inferencias acerca del comportamiento del subempleo.

4.2 Por centro urbano

El análisis por centro urbano se realizará primero para el período 1991-2000, para luego tratar someramente los subperíodos ya mencionados.

a) 1991-2000 (cuadro 12 A)

Según puede percibirse en el cuadro, la gran mayoría de los centros urbanos registra crecimiento en el empleo, en el período. Ello solamente no ocurre en los casos de Bahía Blanca, Rosario y Santa Fe. El impacto del comercio exterior habría representado un factor negativo de baja

importancia en 18 casos. En los tres casos restantes (Córdoba, Gran Buenos Aires y Mendoza), el impacto aparece como negativo y significativo.

En definitiva, la evolución del comercio exterior parece haber tenido importancia en todos los centros mayores de la Región Pampeana y Mendoza, con excepción de La Plata; ello es asociable a la mayor presencia de actividad industrial. Los restantes habrían recibido un impacto negativo de baja magnitud.

b) Subperíodos (1991-94, 1994-98, 1998-2000 - cuadro 12 a)

Como se ha indicado anteriormente, el análisis por subperíodos reviste menor validez que el que considera los años extremos, por cuanto el efecto del comercio exterior no se registra en forma inmediata sobre el empleo, sino que es dable esperar que existan desfases (en el caso de las exportaciones, el impacto sobre el empleo sería anterior al período de su concreción, y en el caso de las importaciones cabría suponer lo contrario). Por otra parte, es de destacar la inestabilidad de los comportamientos en cuanto muy pocos centros permanecen en una misma categoría en los tres subperíodos, lo que dificulta cualquier intento de tipificación de los resultados; en consecuencia, resulta difícil extraer conclusiones generales. Las consideraciones siguientes deben tomarse en consecuencia con particular cautela.

Puede sí destacarse lo siguiente:

- i) para el subperíodo 1991-94, no existen casos de impacto positivo del comercio exterior. En 21 de los 24 casos, por otra parte, el comercio exterior parece haber tenido un impacto significativo, sin que existan patrones regionales identificables, más allá de la constatación de que todos los centros pampeanos ya mencionados y Mendoza se encuadran claramente en el conjunto de decrecimiento de empleo total, con impacto significativo del comercio exterior.
- ii) Para 1994-98, el efecto del comercio exterior aparece más diversificado, aun cuando prevalecen decididamente los casos de impactos no significativos (20 casos).. Cabe señalar como casos particulares Catamarca y Jujuy-Palpalá, que muestran un crecimiento del empleo, con importante incidencia del comercio exterior.
- iii) Entre 1998 y 2000, el impacto del comercio exterior es generalizadamente positivo, y significativo en la mitad de los casos; no se observan patrones de comportamiento a nivel regional.

En conclusión, el período 1991-94 muestra un impacto negativo de gran homogeneidad; lo que se diversifica considerablemente en los subperíodos siguientes, compensándose en forma parcial dicho impacto inicial.

5. Conclusiones

El presente trabajo ha intentado un aporte para aquilatar la importancia de la evolución del comercio exterior sobre el empleo en el período 1991-2000; esta evolución puede atribuirse básicamente a las políticas cambiaria y arancelaria adoptadas en el período. La hipótesis central a testear es la de que la apertura comercial habría tenido un impacto importante, en la explicación del incremento del desempleo que se observó en este período. Se desarrolló al efecto un análisis basado en un abordaje Insumo-Producto.

Si bien el análisis que se ha realizado aquí no es exhaustivo – y de hecho se espera que el presente trabajo contribuya a estudios más pormenorizados acerca del desempeño del mercado de trabajo en la década del '90 – se han podido alcanzar algunas conclusiones de interés, que se sintetizan a continuación:

En términos globales, la apertura habría tenido como consecuencia la destrucción de unos 360.000 empleos, la gran parte de los cuales se referirían al sector industrial; ello explicaría en medida absolutamente preponderante la trayectoria del empleo en el sector.

La contribución de este impacto negativo habría sido moderada, en el conjunto; alrededor de la cuarta parte de la masa de desempleo existente al año 2000 sería imputable a la apertura comercial. Por otra parte, un conjunto de actividades terciarias muestra un incremento importante en el total de empleo, compensando parcialmente la reducción en el empleo industrial.

A nivel de cada centro urbano, en términos generales los más afectados por la destrucción de empleos atribuible al comercio exterior son los núcleos urbanos grandes de la Región Pampeana (excepto La Plata) y Mendoza. En los casos restantes, el impacto del comercio exterior parece haber sido de menor entidad (influencia inferior al 35% sobre la variación del empleo total).

El análisis por sub-período – de relativa confiabilidad – indica un comportamiento homogéneo al principio de la década, en la cual el grueso de las áreas urbanas habría sufrido un impacto significativo por la apertura económica; a partir de 1994, el comportamiento en cambio se diversifica notablemente.

Anexo

Cuadro A1

Elasticidades consumo-ingreso adoptadas.

Método: regresiones consumo-ingreso - doble logarítmicas

Cód.	Rubro	Elasticidad	Error Estándar	Término Independiente	R2
ALIMENTOS Y BEBIDAS					
01	Productos de panadería	0,32447	0,04916	1,25646	97,33%
02	Harinas, arroz, cereales y pastas	0,36629	0,02694	0,28392	99,36%
03	Carne vacuna, porcina, ovina y menudencias	0,37410	0,07377	1,34358	95,56%
04	Aves	0,48994	0,09385	-0,68086	95,80%
05	Pescados y mariscos	0,63482	0,09025	-3,11625	97,64%
06	Fiambres, embutidos y conservas	0,70431	0,06873	-2,60151	98,87%
07	Aceites y grasas	0,31244	0,02793	-0,40019	99,05%
08	Leche	0,34443	0,08091	0,23069	93,81%
09	Productos lácteos	0,71910	0,05956	-2,12527	99,19%
10	Huevos	0,29393	0,07954	-0,39418	91,95%
11	Frutas	0,55725	0,06002	-1,01171	98,63%
12	Verduras y legumbres	0,36309	0,03824	0,66438	98,69%
13	Azúcar, dulces, golosinas y cacao	0,50523	0,05379	-1,28449	98,66%
14	Infusiones	0,41237	0,03380	-0,81589	99,20%
15	Salsas y condimentos	0,53357	0,03265	-2,54828	99,55%
16	Alimentos listos para consumir y otros productos alimenticios	0,99123	0,09242	-4,34852	98,97%
17	Bebidas alcohólicas	0,70760	0,04136	-2,55527	99,59%
18	Bebidas no alcohólicas	0,68122	0,08773	-1,68552	98,06%
19	Comidas y bebidas fuera del hogar	1,31389	0,10581	-5,78373	99,23%
INDUMENTARIA Y CALZADO					
20	Indumentaria	0,96711	0,05591	-3,02170	99,60%
21	Calzado	0,74168	0,10984	-2,16687	97,44%
22	Telas, accesorios para costura y servicios	0,80373	0,09305	-4,31870	98,42%
VIVIENDA					
23	Alquiler	0,94561	0,24770	-2,82441	92,42%
24	Gastos comunes y reparaciones	1,12041	0,14420	-4,71192	98,06%
25	Combustibles	0,36732	0,03724	0,32928	98,79%
26	Agua y electricidad	0,37489	0,03218	0,86343	99,13%
EQUIPAMIENTO Y FUNCIONAMIENTO					
27	Equipamiento del hogar	0,96311	0,10832	-3,57530	98,51%
28	Mantenimiento del hogar	0,62574	0,03204	-1,58781	99,69%
29	Servicios para el hogar	1,69015	0,18619	-9,13571	98,57%
ATENCIÓN MÉDICA Y GASTOS PARA LA SALUD					
30	Productos medicinales y accesorios terapéuticos	0,47752	0,05924	0,41951	98,19%
31	Servicios para la salud	1,24477	0,14176	-5,21091	98,47%
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES					
32	Compra - venta de vehículos particulares	N/A	N/A	N/A	N/A
33	Funcionamiento y mantenimiento del vehículo	1,43694	0,16792	-6,62369	98,39%

Cód.	Rubro	Elasticidad	Error Estándar	Término Independiente	R2
34	Transporte público	0,69776	0,12265	-1,24148	96,44%
35	Correo y teléfono	0,90568	0,07657	-3,17046	99,15%
ESPARCIMIENTO Y CULTURA					
36	Turismo	N/A	N/A	N/A	N/A
37	Equipos de audio, televisión y vídeo	1,13307	0,10034	-5,94887	99,07%
38	Servicios de esparcimiento	0,90921	0,05404	-3,14339	99,58%
39	Libros, diarios y revistas	N/A	N/A	N/A	N/A
40	Otros bienes	1,21335	0,13372	-5,97516	98,57%
EDUCACIÓN					
41	Servicios educativos	1,64367	0,14677	-8,58681	99,06%
42	Textos y útiles escolares	1,01499	0,13442	-4,85111	97,95%
BIENES Y SERVICIOS DIVERSOS					
43	Cigarrillos y tabaco	0,63931	0,12430	-1,97540	95,67%
44	Artículos de tocador	0,69772	0,06273	-1,95432	99,04%
45	Servicios para el cuidado personal	0,96164	0,08439	-4,74366	99,09%
46	Otros bienes y servicios diversos	1,19938	0,14854	-6,24221	98,20%

Fuente: elaboración propia sobre datos de la Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares – 1996

NOTA: Para los rubros 32, 36, 39 no fue posible obtener valores para la regresión (por ausencia de consumo en determinados estratos)

Cuadros A2 – A6

Códigos de sector

	Rama de actividad
1	Agricultura, caza, silvicultura y pesca
2	Minas y canteras
3	Industrias manufactureras
4	Electricidad, gas y agua
6	Construcción
5	Comercio, restaurantes y hoteles
7	Transporte, almacenamiento y comunicaciones
8	Finanzas, seguros, inmuebles y servicios a las empresas
9	Servicios comunales, sociales y personales

Cuadro A.2

1991- 2000: Diferencias de empleo por sector y centro urbano: total, impacto del comercio exterior y saldo.

Aglomerado	Diferencia EPH								
	1+2	3	4	5	6	7	8	9	Total
Bahía Blanca - Cerri	-760	-3.710	- 279	1.673	- 2.359	2.897	1.756	- 2.691	- 3.473
Catamarca	215	- 362	- 537	646	2.201	1.123	80	6.363	9.729
Córdoba	369	- 9.904	- 2.181	3.472	- 13.326	21.913	17.248	30.861	48.450
Corrientes	812	- 1.716	- 202	- 22	589	1.659	2.873	4.788	8.780
Formosa	- 438	1.220	-108	325	1.915	1.093	246	3.502	7.756
GBA	-3.972	- 315.217	-31.103	11.223	97.248	125.216	135.449	199.954	218.799
Jujuy - Palpalá	-58	-2.565	-402	3.106	2.174	769	741	3.540	7.304
La Plata	-4.284	-12.324	-2.655	1.886	5.347	3.622	7.877	27.076	26.546
La Rioja	142	518	-192	1.645	4.234	888	- 166	4.323	11.393
Mendoza	-1.744	-6.838	-1.637	12	10.287	2.577	7.970	-6.043	4.584
Neuquén - Plottier	1.354	-871	-393	-215	-709	1.530	2.825	8.701	12.222
Paraná	-520	1.513	- 1.111	1.942	215	768	2.725	6.572	12.104
Posadas	2	604	- 81	3.118	2.299	656	3.382	7.035	17.015
Resistencia	428	-8	168	414	3.809	2.615	4.027	3.039	14.494
Río Gallegos	268	-125	-613	192	1.860	189	906	4.105	6.781
Rosario	1.446	-16.696	-296	-4.659	- 12.441	1.354	12.581	5.712	-12.997
Salta	-1.160	2.863	- 715	7.407	12.001	2.737	4.172	2.688	29.992
San Juan	- 1.588	71	- 1.283	931	8.765	3.630	2.591	9.890	23.006
San Luis - El Chorrillo	712	1.082	30	3.131	1.802	1.720	880	6.118	15.476
Santa Fé	-590	-5.755	971	1.922	-1.922	3.891	1.418	- 2.758	-2.823
Santa Rosa - Toay	- 357	-677	109	934	734	354	976	4.126	6.198
Santiago del Estero - La Banda	- 1.188	324	455	- 1.334	2.254	5.706	124	4.790	11.131
Tucumán - Tafí Viejo	- 703	-6.931	710	4.886	3.532	8.540	7.469	10.091	27.594
Ushuaia - Río Grande	134	372	157	585	408	354	365	3.321	5.695
Total 24 aglomerados	- 11.480	-375.131	- 41.187	43.219	130.916	195.801	218.514	345.102	505.755

1991- 2000: Diferencias de empleo por sector y centro urbano: total, impacto del comercio exterior y saldo.

Aglomerado	Impacto estimado comercio exterior								
	1+2	3	4	5	6	7	8	9	Total
Bahía Blanca									
- Cerri	77	- 2.425	- 58	14	-354	- 52	-175	- 258	-3.231
Catamarca	380	-489	- 14	9	- 155	- 21	- 44	-127	- 460
Córdoba	254	- 13.777	- 129	69	- 1.531	- 305	- 698	- 1.189	- 17.306
Corrientes	108	- 572	- 24	17	- 309	- 58	- 139	- 275	- 1.251
Formosa	116	- 460	- 13	12	- 185	- 22	- 31	-164	- 745
GBA	3.078	- 319.066	- 1.159	998	- 28.226	- 7.424	- 25.719	- 21.318	- 398.836
Jujuy –									
Palpalá	87	-479	-15	17	-191	-40	-77	-228	-927
La Plata	561	- 2.511	-56	27	-524	-152	-530	-672	- 3.857
La Rioja	11	-912	- 7	7	-113	-13	-31	-115	- 1.173
Mendoza	1.060	- 5.111	-89	53	- 1.005	-200	-520	-690	- 6.502
Neuquén -									
Plottier	803	-537	-44	14	-233	-50	-156	-248	-451
Paraná	73	-303	-14	13	-217	-61	-103	-193	-805
Posadas	-14	-597	-33	13	-296	-34	-75	-310	- 1.347
Resistencia	36	-666	-27	16	-369	-46	-150	-326	- 1.533
Río Gallegos	248	-98	- 9	4	-66	-16	-27	-56	-19
Rosario	268	-10.887	-86	59	- 1.578	-358	-828	-848	-14.258
Salta	386	- 1.640	-20	27	-487	-74	-238	-382	- 2.428
San Juan	709	- 2.447	-11	19	-437	-62	-167	-313	- 2.709
San Luis - El									
Chorrillo	5	- 1.531	-11	7	-134	-26	-57	-108	- 1.855
Santa Fe	26	- 1.088	-51	16	-585	-60	-265	-359	- 2.367
Santa Rosa –									
Toay	19	-274	-10	6	-103	-18	-46	-89	-517
Santiago del									
Estero - La									
Banda	190	-692	-14	16	-310	-49	-70	-250	- 1.178
Tucumán -									
Tafí Viejo	293	- 4.029	-48	42	-882	-111	-287	-652	- 5.675
Ushuaia –									
Río Grande	142	-958	-13	4	-82	-22	-38	-70	- 1.035
Total 24									
aglomerados	10.509	-371.843	- 1.969	1.490	-38.526	- 9.298	-30.543	-29.351	-469.530

1991- 2000: Diferencias de empleo por sector y centro urbano: total, impacto del comercio exterior y saldo.

Aglomerado	Resto								Total
	1+2	3	4	5	6	7	8	9	
Bahía Blanca - Cerri	163	- 1.644	1.650	- 3.001	- 2.106	2.175	- 2.989	-837	-242
Catamarca	509	-627	- 2.511	- 1.166	-169	- 6.617	-10.650	-165	10.190
Córdoba	1.923	- 3.333	10.263	-22.522	-18.644	-33.238	-83.061	114	65.756
Corrientes	154	56	- 1.207	- 1.774	- 3.150	- 5.338	-11.282	703	10.031
Formosa	82	-300	- 2.285	- 1.138	-307	- 3.830	- 9.247	-554	8.501
GBA	28.786	- 9.227	-153.700	-140.064	-186.888	-242.590	1.016.471	- 7.050	617.635
Jujuy - Palpalá	372	- 3.072	- 2.557	-849	-894	- 3.996	- 9.158	-145	8.231
La Plata	2.543	- 1.832	- 6.395	- 3.925	- 8.937	-28.420	-34.260	- 4.845	30.403
La Rioja	179	- 1.631	- 4.461	-914	104	- 4.553	-13.739	131	12.566
Mendoza	1.459	94	-12.298	- 2.977	- 9.010	4.663	-17.588	- 2.804	11.086
Neuquén - Plottier	305	243	243	- 1.631	- 3.136	- 9.197	-13.124	551	12.673
Paraná	1.083	- 1.917	-650	-890	- 2.931	- 6.958	-13.713	-594	12.909
Posadas	15	- 3.092	- 2.891	-724	- 3.533	- 7.656	-19.708	17	18.361
Resistencia	-223	-382	- 4.547	- 2.708	- 4.327	- 3.692	-17.560	392	16.027
Río Gallegos	595	-184	- 1.992	-221	-959	- 4.217	- 6.820	20	6.800
Rosario	124	4.777	9.285	- 2.071	-14.237	- 7.408	-15.518	1.178	1.260
Salta	675	- 7.354	-12.975	- 2.885	- 4.648	- 3.451	-34.848	- 1.546	32.420
San Juan	1.261	-893	- 9.640	- 3.754	- 2.924	-10.516	-28.424	- 2.298	25.715
San Luis - El Chorrillo	-51	- 3.116	- 2.071	- 1.773	-995	- 6.333	-19.185	708	17.330
Santa Fe	- 1.074	- 1.890	752	- 4.011	- 1.948	2.040	- 1.911	-615	-456
Santa Rosa – Toay	-130	-922	-940	-390	- 1.069	- 4.305	- 7.231	-376	6.715
Santiago del Estero - La Banda	-483	1.366	- 2.874	- 5.803	-264	- 5.289	-13.487	- 1.378	12.309
Tucumán – Taif Viejo	-806	- 4.802	- 5.296	- 8.763	- 8.044	-11.395	-38.943	-996	33.269
Ushuaia – Río Grande	-182	-576	-572	-397	-440	- 3.461	- 7.766	- 8	6.730
Total 24 aglomerados	37.248	-40.239	-207.967	-214.397	-279.600	-403.804	1.444.816	-21.989	975.285

CUADRO A.3

1994- 1998: Diferencias de empleo por sector y centro urbano: total, impacto del comercio exterior y saldo.

Aglomerado	Diferencia EPH								
	1+2	3	4	5	6	7	8	9	Total
Bahía Blanca – Cerri	-42	- 1.029	- 1.048	-600	2.966	-103	1.139	- 9.418	- 8.135
Catamarca	-300	-141	193	819	-76	104	-497	4.990	5.092
Córdoba	- 3.612	8.017	- 2.057	6.807	- 4.056	-158	9.003	- 2.540	11.404
Corrientes	412	1.238	-503	-170	-512	2.122	908	- 5.026	- 1.531
Formosa	-19	1.014	368	1.172	2.422	736	707	- 1.528	4.873
GBA	4.700	-163.001	-19.636	-23.084	23.336	98.351	7.780	12.935	-58.621
Jujuy – Palpalá	-588	- 1.076	-104	1.195	- 1.037	1.560	925	-850	24
La Plata	- 4.594	- 9.475	- 1.573	- 1.607	- 3.517	4.422	7.213	-157	- 9.288
La Rioja	254	-456	-42	115	251	199	-273	1.359	1.406
Mendoza	-414	- 3.456	121	3.696	9.206	- 3.013	- 1.415	- 5.742	- 1.017
Neuquén - Plottier	1.934	339	-330	- 1.790	- 1.368	468	922	-173	2
Paraná	-73	956	-679	797	- 2.056	- 1.034	1.239	1.876	1.027
Posadas	-142	-650	-310	2.136	-938	824	2.012	- 1.925	1.007
Resistencia	-326	- 2.001	-423	-294	- 1.037	1.401	2.172	403	-105
Río Gallegos	-80	391	-436	-307	768	-99	519	678	1.433
Rosario	1.791	-11.049	-63	-598	-11.389	- 1.696	6.293	-13.308	-30.020
Salta	715	760	-944	3.634	2.965	3.177	-66	- 1.108	9.133
San Juan	-691	- 1.042	396	1.401	2.263	871	-841	8.450	10.806
San Luis - El Chorrillo	334	-260	90	2.244	790	1.181	23	1.499	5.903
Santa Fe	114	- 1.373	320	1.458	- 2.445	361	3.894	- 5.184	- 2.856
Santa Rosa – Toay	-48	330	-41	-620	488	233	629	1.024	1.995
Santiago del Estero - La Banda	-864	2.881	394	-361	- 2.423	3.058	- 1.113	2.968	4.540
Tucumán - Tafí Viejo	-984	- 5.946	21	7.255	- 9.817	1.016	2.768	- 2.671	- 8.358
Ushuaia – Río Grande	163	574	77	777	144	-51	470	541	2.696
Total 24 aglomerados	- 2.363	-184.456	-26.209	4.074	4.927	113.932	44.412	-12.907	-58.590

1994- 1998: Diferencias de empleo por sector y centro urbano: total, impacto del comercio exterior y saldo.

Aglomerado	Impacto estimado comercio exterior								
	1+2	3	4	5	6	7	8	9	Total
Bahía Blanca - Cerri	-38	-2.614	-101	-25	-633	-227	-315	-843	-4.798
Catamarca	-153	-406	-23	-16	-288	-109	-83	-410	-1.487
Córdoba	-64	-15.318	-225	-121	-2.935	-1.152	-1.352	-3.881	-25.048
Corrientes	129	-594	-42	-30	-556	-246	-251	-915	-2.503
Formosa	39	-490	-22	-22	-336	-104	-56	-553	-1.545
GBA	-88	-299.129	-2.013	-1.743	-54.183	-29.782	-47.750	-69.283	-503.971
Jujuy - Palpalá	-124	-811	-26	-29	-336	-168	-146	-715	-2.355
La Plata	-374	-3.481	-96	-48	-946	-555	-990	-2.209	-8.699
La Rioja	-23	-822	-11	-12	-208	-72	-59	-377	-1.584
Mendoza Neuquén - Plottier	3	-5.920	-155	-93	-1.866	-796	-952	-2.437	-12.215
Paraná	157	-642	-77	-24	-434	-187	-287	-811	-2.305
Posadas	-5	-401	-24	-22	-401	-221	-195	-638	-1.907
Resistencia	-107	-691	-58	-23	-555	-161	-142	-995	-2.732
Río Gallegos	0	-627	-47	-28	-676	-218	-282	-1.045	-2.924
Rosario	43	-89	-16	-7	-124	-54	-49	-203	-500
Salta	-5	-13.156	-150	-103	-2.991	-1.140	-1.546	-2.943	-22.035
San Juan	-214	-1.787	-35	-46	-903	-359	-435	-1.263	-5.043
San Luis - El Chorrillo	-437	-2.317	-20	-33	-801	-260	-308	-1.130	-5.305
Santa Fe	-20	-1.392	-19	-13	-238	-117	-107	-352	-2.258
Santa Rosa - Toay	6	-1.184	-90	-28	-1.055	-283	-494	-1.175	-4.303
Santiago del Estero - La Banda	-3	-277	-18	-10	-190	-57	-90	-314	-958
Tucumán - Tafí Viejo	-90	-779	-24	-29	-538	-232	-128	-830	-2.649
Ushuaia - Río Grande	-326	-4.424	-83	-73	-1.612	-501	-539	-2.228	-9.787
Total 24 aglomerados	50	-768	-22	-7	-154	-91	-72	-233	-1.297
	-1.104	-358.371	-3.422	-2.602	-73.232	-37.198	-56.762	-96.166	-628.857

1994- 1998: Diferencias de empleo por sector y centro urbano: total, impacto del comercio exterior y saldo.

Aglomerado	Resto								
	1+2	3	4	5	6	7	8	9	Total
Bahía Blanca - Cerri	845	550	- 4.232	-352	- 1.769	7.731	- 1.460	- 4	- 3.338
Catamarca	-240	-851	-501	-321	332	- 5.810	- 8.066	-147	6.579
Córdoba	1.608	- 7.049	- 1.814	- 2.146	-11.708	- 5.222	-61.500	- 3.549	36.452
Corrientes	420	111	-600	- 2.614	- 1.409	3.197	- 3.475	283	972
Formosa	-413	- 1.215	- 3.095	-945	-819	421	- 7.964	-58	6.419
GBA	15.611	19.599	-131.702	-157.915	-103.280	-151.501	-949.321	4.788	445.350
Jujuy - Palpalá	51	- 1.253	365	- 1.896	- 1.217	-580	- 4.734	-464	2.379
La Plata	1.381	1.512	1.626	- 5.533	- 9.193	- 4.261	- 8.109	- 4.220	-590
La Rioja	19	-139	-666	-343	155	- 2.114	- 4.575	277	2.990
Mendoza	-431	- 3.882	-12.937	1.421	-489	867	-23.414	-417	11.199
Neuquén - Plottier	177	1.741	500	-842	- 1.495	- 1.449	- 4.612	1.777	2.307
Paraná	630	-841	1.255	592	- 1.629	- 3.152	- 4.840	-68	2.934
Posadas	195	- 2.182	-171	- 1.147	- 2.296	-65	- 6.470	-35	3.739
Resistencia	328	237	-314	- 1.838	- 2.737	- 2.493	- 5.743	-327	2.819
Río Gallegos	404	293	- 1.017	- 9	-617	- 1.084	- 2.433	-123	1.933
Rosario	-236	391	5.408	-584	- 9.386	7.421	-14.050	1.796	- 7.985
Salta	874	- 3.726	- 4.772	- 3.895	-803	- 1.418	-19.219	930	14.176
San Juan	-435	- 1.467	- 3.864	- 1.391	225	-10.709	-21.417	-254	16.112
San Luis - El Chorrillo	-128	- 2.270	- 1.267	- 1.416	-236	- 2.203	-10.419	355	8.161
Santa Fe	-499	- 1.514	335	-926	- 4.883	2.833	- 5.750	108	1.447
Santa Rosa – Toay	5	599	-867	-346	-810	- 1.651	- 3.911	-45	2.953
Santiago del Estero - La Banda	-442	304	1.347	- 3.522	858	- 4.628	- 9.838	-774	7.189
Tucumán - Tafi Viejo	-188	- 7.402	6.594	- 2.018	- 3.847	- 1.786	-11.215	-658	1.428
Ushuaia – Río Grande	-121	-792	-452	-130	-614	- 1.008	- 5.289	113	3.992
Total 24 aglomerados	19.365	- 9.277	-151.390	-188.327	-157.935	-179.426	1.199.124	- 1.258	570.267

CUADRO A.4

1994 - 1998: Diferencias de empleo por sector y centro urbano: total, impacto del comercio exterior y saldo.

Aglomerado	Diferencia EPH								
	1+2	3	4	5	6	7	8	9	Total
Bahía Blanca - Cerri	-537	2.422	-347	2.280	- 2.214	-458	1.740	7.386	10.272
Catamarca	621	-819	-351	1.212	1.438	793	394	- 1.609	1.680
Córdoba	- 1.344	- 3.099	2.204	2.617	-675	5.420	3.668	5.137	13.928
Corrientes	1.024	- 1.769	-67	2.671	3.439	889	2.030	7.595	15.814
Formosa	-188	-826	-548	1.226	1.283	-58	1.084	6.036	8.010
GBA	- 2.100	-74.062	-10.751	46.521	22.006	5.238	137.644	204.494	328.990
Jujuy - Palpalá	319	- 1.862	-497	3.715	497	-237	-57	- 1.087	791
La Plata	465	-437	710	4.443	4.116	1.341	-79	16.974	27.533
La Rioja	-42	514	119	2.577	2.326	804	294	780	7.370
Mendoza	- 1.965	173	20	- 3.482	- 2.095	606	5.597	1.125	-20
Neuquén - Plottier	-188	-897	-274	-249	-982	1.920	3.071	5.277	7.678
Paraná	454	-418	-181	376	2.520	2.172	1.780	3.548	10.251
Posadas	-212	558	-192	2.119	556	321	871	7.594	11.615
Resistencia	-133	-854	563	4.227	924	1.719	-253	- 1.711	4.482
Río Gallegos	30	-37	33	372	914	-293	28	1.758	2.806
Rosario	2.604	- 7.360	557	- 2.107	- 1.853	1.068	- 3.286	11.937	1.560
Salta	-458	-575	1.147	1.970	9.583	- 1.944	3.058	6.476	19.258
San Juan	2.086	-600	- 1.029	647	3.601	-48	5.473	3.236	13.366
San Luis - El Chorrillo	-146	1.430	-236	-248	1.491	749	480	-77	3.443
Santa Fe	-116	- 1.366	-363	1.253	- 2.954	685	- 3.205	- 1.320	- 7.388
Santa Rosa - Toay	255	222	118	-95	-686	349	384	3.433	3.980
Santiago del Estero - La Banda	-589	- 3.874	-647	2.480	951	2.842	1.424	- 4.214	- 1.627
Tucumán - Tafí Viejo	798	-279	1.924	3.537	15.667	3.050	- 2.029	3.266	25.933
Ushuaia - Río Grande	256	-589	62	410	306	546	208	2.502	3.701
Total 24 aglomerados	- 1.255	-93.726	- 8.058	79.083	61.088	28.067	160.985	290.440	516.624

1994 - 1998: Diferencias de empleo por sector y centro urbano: total, impacto del comercio exterior y saldo.

Aglomerado	Impacto estimado comercio exterior								
	1+2	3	4	5	6	7	8	9	Total
Bahía Blanca - Cerri	132	-525	- 9	26	-28	50	-11	156	-208
Catamarca	652	-75	- 1	16	- 8	27	- 2	73	683
Córdoba	301	- 6.085	-14	124	-49	222	3	718	- 4.781
Corrientes	57	-249	- 2	30	-24	53	- 8	173	30
Formosa	63	-70	- 2	22	-13	24	- 2	107	130
GBA	3.003	-111.466	-94	1.785	- 1.086	6.107	-947	12.714	-89.984
Jujuy - Palpalá	280	-82	- 1	30	-14	36	- 1	123	371
La Plata	1.224	- 1.009	- 6	49	-36	103	-15	410	719
La Rioja	43	-152	- 1	12	- 7	18	- 0	70	-16
Mendoza	1.087	- 1.897	- 9	95	-57	162	-26	498	-147
Neuquén - Plottier	606	-294	- 4	25	-14	36	- 7	149	497
Paraná	91	1	- 1	22	-17	41	- 2	119	255
Posadas	106	-108	- 3	24	-17	38	- 2	180	218
Resistencia	41	-278	- 2	29	-26	51	- 3	187	- 2
Río Gallegos	198	-23	- 1	7	- 3	9	- 1	43	230
Rosario	322	- 2.827	- 7	106	-79	174	-24	589	- 1.747
Salta	669	-489	- 2	47	-26	85	-12	237	510
San Juan	1.393	-880	- 1	34	-30	55	- 7	237	801
San Luis - El Chorrillo	21	-571	- 1	13	-11	26	- 2	64	-460
Santa Fe	22	-307	- 4	29	-45	66	- 9	216	-32
Santa Rosa - Toay	16	-35	- 1	11	- 7	8	0	63	55
Santiago del Estero - La Banda	301	-175	- 2	29	-28	54	- 4	158	334
Tucumán - Tafí Viejo	822	-874	- 4	75	-61	113	- 8	439	502
Ushuaia - Río Grande	79	-531	- 2	8	- 3	19	- 0	44	-386
Total 24 aglomerados	12.388	-129.146	-175	2.664	- 1.695	7.602	- 1.093	17.842	-91.612

1994 - 1998: Diferencias de empleo por sector y centro urbano: total, impacto del comercio exterior y saldo.

Aglomerado	Resto								
	1+2	3	4	5	6	7	8	9	Total
Bahía Blanca - Cerri	328	-2.228	2.158	559	-1.762	-7.074	- 10.689	-670	10.480
Catamarca	348	-1.179	-1.454	-739	-397	1.755	-315	-30	998
Córdoba	-2.233	-2.370	577	-4.976	-3.663	-3.700	- 23.490	-1.645	18.709
Corrientes	63	-2.610	-3.487	-783	-2.047	-7.250	- 15.753	967	15.784
Formosa	544	-1.182	-1.308	107	-1.087	-5.823	-7.750	-251	7.880
GBA	10.563	- 42.951	- 24.178	6.976	- 139.538	- 179.067	- 508.958	-5.103	418.974
Jujuy - Palpalá	494	-3.655	-525	309	54	1.334	-50	40	421
La Plata	-722	-4.345	-4.188	-1.135	48	- 16.154	- 26.094	-759	26.813
La Rioja	-120	-2.552	-2.339	-767	-294	-640	-7.403	-85	7.387
Mendoza	-38	3.673	1.981	-282	-5.649	-130	-273	-3.052	127
Neuquén - Plottier	265	299	954	-1.849	-3.085	-4.978	-6.685	-795	7.181
Paraná	179	-331	-2.554	-2.090	-1.784	-3.310	-9.740	363	9.995
Posadas	187	-2.072	-590	-245	-874	-7.234	- 11.178	-318	11.396
Resistencia	-567	-4.170	-976	-1.617	246	2.086	-4.485	-174	4.484
Río Gallegos	-35	-358	-920	311	-30	-1.673	-2.346	-169	2.576
Rosario	-571	2.319	1.694	-720	3.237	- 10.758	-5.055	2.282	3.307
Salta	-1.152	-1.875	-9.634	2.114	-3.083	-6.002	- 18.239	-1.128	18.748
San Juan	1.027	-579	-3.660	158	-5.487	-2.762	- 11.764	693	12.565
San Luis - El Chorrillo	234	275	-1.513	-696	-483	206	-4.363	-166	3.903
Santa Fe	355	-1.195	2.864	-553	3.188	1.752	7.324	-137	-7.356
Santa Rosa - Toay	-120	116	673	-332	-383	-3.306	-3.870	240	3.925
Santiago del Estero - La Banda	643	-2.421	-1.006	-2.733	-1.431	4.529	2.295	-889	-1.961
Tucumán - Tafí Viejo	-1.931	-3.387	- 15.788	-2.824	2.013	-2.389	- 24.929	-24	25.431
Ushuaia - Río Grande	-65	-395	-311	-507	-208	-2.415	-4.473	177	4.087
Total 24 aglomerados	7.708	- 73.754	- 64.479	- 12.863	- 163.171	- 254.755	- 699.849	- 13.644	608.236

CUADRO A.5

1998 - 2000: Diferencias de empleo por sector y centro urbano: total, impacto del comercio exterior y saldo.

Aglomerado	Diferencia EPH								
	1+2	3	4	5	6	7	8	9	Total
Bahía Blanca - Cerri	-180	-5.103	1.115	- 7	-3.111	3.459	-1.123	-659	-5.609
Catamarca	-106	598	-379	-1.385	838	226	183	2.981	2.957
Córdoba	5.325	-14.822	-2.329	-5.952	-8.595	16.651	4.576	28.264	23.118
Corrientes	-625	-1.185	368	-2.522	-2.339	-1.353	- 65	2.218	-5.503
Formosa	-231	1.032	72	-2.073	-1.790	415	-1.545	-1.006	-5.127
GBA	-6.572	-78.153	-715	-12.213	51.906	21.627	-9.975	-17.475	-51.570
Jujuy - Palpalá	211	373	199	-1.804	2.715	-554	-128	5.477	6.489
La Plata	-155	-2.411	-1.792	-949	4.749	-2.141	743	10.259	8.302
La Rioja	- 69	461	-269	-1.047	1.658	-115	-186	2.184	2.616
Mendoza	635	-3.555	-1.778	-202	3.176	4.984	3.787	-1.427	5.620
Neuquén - Plottier	-392	-313	210	1.824	1.641	-858	-1.168	3.597	4.542
Paraná	-901	975	-251	768	-249	-370	-294	1.148	826
Posadas	356	696	422	-1.138	2.681	-489	499	1.367	4.393
Resistencia	888	2.848	29	-3.520	3.922	-505	2.108	4.348	10.116
Río Gallegos	318	-479	-211	127	178	581	359	1.669	2.543
Rosario	-2.949	1.714	-790	-1.954	801	1.982	9.574	7.083	15.462
Salta	-1.417	2.678	-918	1.803	-547	1.503	1.179	-2.679	1.601
San Juan	-2.984	1.713	-651	-1.116	2.902	2.807	-2.041	-1.795	-1.166
San Luis - El Chorrillo	524	- 88	176	1.135	-479	-210	378	4.695	6.130
Santa Fe	-588	-3.016	1.014	-789	3.477	2.846	729	3.746	7.420
Santa Rosa - Toay	-565	-1.229	32	1.649	932	-228	- 37	-331	224
Santiago del Estero - La Banda	264	1.317	708	-3.452	3.726	- 194	-186	6.035	8.217
Tucumán - Tafí Viejo	-517	-706	-1.234	-5.906	-2.317	4.475	6.730	9.496	10.020
Ushuaia - Río Grande	-286	386	18	-602	- 41	-141	-313	278	-701
Total 24 aglomerados	-10.000	-95.853	-6.873	-39.658	65.655	54.030	14.029	70.529	51.859

1998 - 2000: Diferencias de empleo por sector y centro urbano: total, impacto del comercio exterior y saldo.

Aglomerado	Impacto estimado comercio exterior								
	1+2	3	4	5	6	7	8	9	Total
Bahía Blanca - Cerri	-17	714	52	14	306	125	151	430	1.775
Catamarca	-118	-8	11	9	141	61	40	209	344
Córdoba	17	7.627	110	66	1.452	626	651	1.974	12.524
Corrientes	-78	271	20	16	270	135	120	467	1.222
Formosa	14	101	12	12	164	57	27	283	670
GBA	163	91.529	948	956	27.043	16.251	22.978	35.252	195.119
Jujuy - Palpalá	-69	414	12	16	159	92	70	363	1.057
La Plata	-289	1.979	46	26	457	301	476	1.127	4.122
La Rioja	-8	61	5	7	101	40	28	193	428
Mendoza	-30	2.706	75	51	917	434	457	1.250	5.860
Neuquén - Plottier	40	400	37	13	215	101	138	413	1.357
Paraná	-13	97	11	12	200	119	94	326	847
Posadas	-14	203	27	13	275	90	68	505	1.167
Resistencia	-5	239	22	15	332	121	136	531	1.392
Río Gallegos	6	14	8	4	61	29	24	105	251
Rosario	-48	5.096	70	57	1.492	608	743	1.506	9.525
Salta	-68	637	17	25	442	200	209	644	2.106
San Juan	-246	750	9	18	393	143	148	580	1.795
San Luis - El Chorrillo	5	432	9	7	115	65	51	180	864
Santa Fe	-2	402	42	15	515	157	238	600	1.968
Santa Rosa - Toay	6	38	9	6	93	30	44	161	387
Santiago del Estero - La Banda	-22	263	12	16	255	129	61	423	1.137
Tucumán - Tafí Viejo	-203	1.269	39	40	790	277	259	1.137	3.610
Ushuaia - Río Grande	13	341	11	4	75	50	35	120	648
Total 24 aglomerados	-775	115.675	1.627	1.427	36.402	20.298	27.311	48.973	250.939

1998 – 2000: Diferencias de empleo por sector y centro urbano: total, impacto del comercio exterior y saldo.

Aglomerado	Resto								
	1+2	3	4	5	6	7	8	9	Total
Bahía Blanca - Cerri	- 1.011	35	3.724	- 3.208	1.425	1.518	9.160	- 163	- 7.385
Catamarca	401	1.402	- 557	- 105	- 103	- 2.563	- 2.269	13	2.613
Córdoba	2.549	6.085	11.500	- 15.399	- 3.274	- 24.316	1.929	5.308	10.594
Corrientes	- 329	2.555	2.880	1.623	306	- 1.285	7.947	- 547	- 6.725
Formosa	- 49	2.097	2.118	- 300	1.599	1.571	6.467	- 245	- 5.797
GBA	2.611	14.125	2.179	10.875	55.931	87.978	441.808	- 6.735	246.689
Jujuy - Palpalá	- 174	1.836	- 2.397	738	268	- 4.750	- 4.374	280	5.431
La Plata	1.884	1.001	- 3.834	2.742	208	- 8.004	- 57	134	4.179
La Rioja	280	1.060	- 1.456	196	243	- 1.799	- 1.761	- 61	2.189
Mendoza	1.927	304	- 1.342	- 4.116	- 2.872	3.926	6.099	665	- 239
Neuquén - Plottier	- 137	- 1.798	1.211	1.061	1.444	- 2.770	- 1.827	- 431	3.184
Paraná	274	- 744	649	608	482	- 496	867	- 888	- 21
Posadas	- 367	1.163	- 2.131	668	- 363	- 357	- 2.060	370	3.226
Resistencia	16	3.551	- 3.257	748	- 1.837	- 3.285	- 7.332	893	8.724
Río Gallegos	226	- 119	- 55	- 523	- 312	- 1.460	- 2.041	312	2.292
Rosario	931	2.067	2.184	- 767	- 8.088	- 4.070	3.587	- 2.900	5.938
Salta	953	- 1.752	1.430	- 1.104	- 762	3.968	2.610	- 1.348	- 504
San Juan	669	1.152	- 2.115	- 2.521	2.337	2.955	4.757	- 2.737	- 2.961
San Luis - El Chorrillo	- 158	- 1.121	709	339	- 275	- 4.335	- 4.403	519	5.267
Santa Fe	- 930	820	- 2.447	- 2.532	- 254	- 2.546	- 3.485	- 586	5.453
Santa Rosa – Toay	- 15	- 1.638	- 745	288	124	653	549	- 570	- 163
Santiago del Estero - La Banda	- 685	3.484	- 3.215	452	309	- 5.189	- 5.944	286	7.080
Tucumán - Tafí Viejo	1.313	5.986	3.898	- 3.921	- 6.211	- 7.221	- 2.799	- 314	6.409
Ushuaia – Río Grande	4	610	191	241	382	- 38	1.997	- 299	- 1.349
Total 25 aglomerados	3.255	2.855	72.803	40.596	54.623	97.947	501.877	775	- 250.939

6. Referencias

Haddad P.R.- **Contabilidad social e economia regional** - Zahar Editores - 1976

Instituto Nacional de Estadística y Censos - Secretaría de Política Económica - **Matriz Insumo-Producto Argentina** 1997 -2001

Instituto Nacional de Estadística y Censos - **Encuesta Permanente de Hogares** - años 1991-2000

Instituto Nacional de Estadística y Censos - Encuesta de Gasto de los Hogares - 1995-96 - 1997

Leontieff, W. - **Producción interna y comercio exterior: reexamen de la posición estadounidense por lo que respecta al capital** - En "Análisis económico input-output" - Ediciones Orbis S.A.- Hyspamerica - 1983 (originariamente publicado en Proceedings of the Maerican Philosophical Society - Vol. 97 - n° 4 - Setiembre de 1953)

Müller, A. - **Economía descriptiva - Conceptos de cuentas nacionales e indicadores socio-económicos** - Editorial Catálogos/Facultad de Ciencias Económicas (U.B.A.) - 1998

Heterogeneidades en los mercados de trabajo locales y políticas económicas

Javier Lindenboim[♦] y Mariana González^{♦♦}

Introducción

El nuevo milenio se ha iniciado en medio de una profundización de la crisis del capitalismo, con escasos precedentes. La denominada globalización resulta cada vez en mayor inequidad entre países y, por supuesto, al interior de estos. América Latina en su conjunto y Argentina especialmente tienen el desafortunado orgullo de ser exponentes connotados de este proceso. Precisamente en el caso de Argentina, si bien han sido profusamente analizadas las consecuencias que el cambio de políticas macroeconómicas ha tenido sobre el mercado laboral durante la década del noventa, menos se ha explorado respecto a los efectos diferenciales que se han observado en distintos ámbitos territoriales.

Este trabajo es reflejo parcial de un esfuerzo de mayor alcance¹ que se propone mostrar las heterogeneidades que existen en el funcionamiento de distintos mercados de trabajo locales, y el modo diferencial en que estos han evolucionado a lo largo de la década pasada. El cometido principal es el de distinguir a escala local los efectos negativos que se sabe han tenido lugar en el conjunto del mercado de trabajo del país.

El documento se integra con las siguientes partes. En el capítulo inicial se presenta -a grandes rasgos- un conjunto de elementos que hacen a la caracterización del mercado de trabajo como un todo. En el siguiente, se proporcionan los resultados de la indagación sobre distintas variables laborales, relativas a un grupo seleccionado de localidades: Bahía Blanca, Córdoba,

[♦] Director del Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED), FCE/UBA; Investigador Independiente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET).

^{♦♦} Lic. en Economía; Becaria UBACYT para el desarrollo de la Maestría en Economía, UBA.

¹ Proyecto UBACYT EC 026, "Heterogeneidad e inequidad en los mercados de trabajo urbanos de la Argentina. Un balance de los noventa", Programación 2001-2003, dirigido por Javier Lindenboim. Se agradece la colaboración prestada por Nicolás Bonofiglio, Ana Laura Fernández, Damián Kennedy y Alejandro Lavopa para la elaboración de la información que aquí se presenta.

Gran Buenos Aires, Mendoza, San Luis y Tucumán. En último término, se extraen algunos elementos de similitud y contraste entre aquellas localidades estudiadas.

1. Los principales cambios en el mercado de trabajo urbano

El comportamiento del mercado de trabajo en la última década del siglo XX en Argentina requiere cierto grado mínimo de ubicación en cuanto a su desempeño a largo plazo. Hagamos entonces un rápido repaso.

Tendencia a la disminución del ritmo de aumento de la población (de moderado a bajo). Dentro de América Latina, la población de Argentina junto con la de países como Uruguay o Chile ha venido creciendo de manera moderada y con ritmo decreciente. Esta circunstancia contribuyó sin duda a que durante décadas no se sintiera la presión demográfica sobre el mercado laboral como en la mayor parte de los países de la región. De hecho, tal circunstancia incidió en la posibilidad de mantener una participación salarial en el ingreso nacional relativamente satisfactoria. La disminución más abrupta de ese ritmo de crecimiento poblacional en la última década (de 1,5% anual a 1%) ubica al país en el entorno de los valores de los países centrales en esta materia. Tal escenario, en cierto modo, atempera la complejidad de los problemas laborales. Pero también obstaculiza las potencialidades de crecimiento económico.

Tendencia a la disminución -al menos al estancamiento- de la tasa de actividad masculina y continuo aumento de la femenina. Los datos censales desde 1947 mostraron una declinación constante de la participación económica masculina que predominó frente al permanente aumento de la femenina. Hasta 1980, tres de cada cuatro integrantes de la Población Económicamente Activa (PEA) eran varones. De allí que el diferente comportamiento según género no se compensara sino que resultó en una leve declinación de la tasa de actividad. Esto es irrefutable hasta 1980. Luego, la incomparabilidad del relevamiento de 1991 con los censos precedentes, impide hacer cotejos consistentes². Con todo puede decirse que el "aumento" de casi siete puntos porcentuales que "parece" derivar de los datos censales equivale a cuatro veces la variación detectada por la Encuesta Permanente de Hogares en la década de los ochenta. En la misma década, la EPH muestra un descenso de la participación masculina. El censo de 2001 aún no ha proporcionado información

² Ver Giusti-Lindenboim (1999) entre otros textos sobre esta cuestión. En efecto, el aumento aparente del empleo (más del 20% en una década) se compone de un increíble 60% de aumento de empleos femeninos y poco más del 10% de empleos masculinos.

sobre participación económica por lo que no es posible por ahora describir el comportamiento durante los noventa.³

Aumento del empleo asalariado pero más lentamente que el empleo total. A lo largo de las mismas décadas -luego de la segunda guerra mundial- casi siempre el empleo no asalariado fue más dinámico. No obstante el número absoluto de asalariados ha seguido incrementándose pasando de poco más de cuatro millones y medio, a mediados de los cuarenta, hasta casi ocho millones en el año 1991. Hasta 1980, cuando los datos todavía eran comparables, mientras la ocupación total había crecido un 56%, los asalariados aumentaron un 53%. Esto significa que las categorías no asalariadas crecieron con mayor velocidad que los asalariados pero tal diferencia fue verdaderamente escasa. De allí hasta 1991, los asalariados crecen un 12% adicional. Las evidencias de los noventa, sobre la base de la EPH, muestran que la participación de los asalariados no sólo no declinó sino que se recuperó, pasando de 69% a 71% aproximadamente la tasa de asalarización. De manera que las teorías acerca del fin de la relación salarial están lejos de estar sustentadas en la evidencia empírica, al menos para el caso argentino.

Estancamiento del empleo asalariado industrial y, por lo tanto, pérdida relativa de importancia. En la segunda mitad del siglo XX, el empleo asalariado industrial creció hasta 1991 alrededor de un 20% (de 1,3 millones a 1,5). En el ínterin había alcanzado niveles algo superiores (entre 1,6 y 1,7 millones entre 1960 y 1980). De manera que comparado con la dinámica del empleo asalariado total, ese exiguo 20% de aumento de los dependientes industriales ha llevado la participación de la industria a sus valores más pequeños de todo el período analizado, lo que algunos autores han llamado la desindustrialización ocupacional.

Empeoramiento de las condiciones de empleo. Los datos sobre desempleo y subempleo no pueden remontarse demasiado en el tiempo; se dispone de información desde mediados de los setenta para un grupo reducido de aglomerados urbanos, número que se va nutriendo en los ochenta y los noventa. A lo largo de este cuarto de siglo el desempleo pasó de menos del 4% a mediados de los setenta, al 6% en 1990 y al 18% en 2001. La subocupación, por su parte, trepó desde 4,5% en 1974 al doble en 1990 volviendo casi a duplicarse en la década de los años noventa, pues llegó al 16% en 2001. La naturaleza cada vez más endeble del vínculo laboral se percibe, también, por el hecho de que a mediados de los setenta sólo alrededor de un quinto de los asalariados carecía de cobertura legal, proporción que alcanzó el 30% a comienzos de los noventa y casi el 40% con el cambio de siglo.

~ 0 ~

³ Según la EPH en los noventa se habría incrementado la tasa de actividad en otros dos puntos porcentuales, casi exclusivamente explicados por el componente femenino.

En ese marco, las transformaciones estructurales implantadas a comienzos de los noventa, profundizaron algunas de las tendencias históricas y modificaron otras. La tasa de actividad registrada por la EPH muestra un leve aumento ya insinuado en los ochenta pero básicamente afincado en el Área Metropolitana de Buenos Aires. El empleo asalariado mantuvo su predominio, reforzando levemente su participación relativa; pero el empleo industrial se desmoronó estrepitosamente profundizando lo ocurrido en los ochenta. El desempleo y el subempleo crecieron a ritmos inusitados, como se acaba de ver.

Pese a las expectativas favorables que acompañaron la recuperación democrática en 1983, esa década culminó desfavorablemente tanto desde el punto de vista económico como social. Esta circunstancia generó las condiciones necesarias para el cambio de signo político que, a principios de los noventa, devino en la introducción de un plan de estabilización y reformas estructurales profundas, justificados -uno y otras- a partir de la necesidad de brindar una rápida respuesta a la crisis económica y social.⁴

"En líneas generales, estas transformaciones consistieron en la introducción de un régimen cambiario con tipo de cambio fijo y la implementación de las reformas estructurales recomendadas por los organismos internacionales de crédito: privatizaciones, desregulación de mercados, apertura comercial y de la cuenta de capital y reforma del Estado" (ibídem).

El nuevo régimen cambiario -que se mostró inicialmente exitoso para contener la inflación y reactivar la economía- poseía limitaciones inherentes que afectaban negativamente la dinámica del mercado de trabajo. Ante la rigidez de las variables nominales, surgió la necesidad de elevar la competitividad de la economía y, dado el mayor poder relativo adquirido por el capital, esa búsqueda se orientó a través de una mayor flexibilidad de la fuerza de trabajo.

La excesiva dependencia de los flujos de capitales externos, los desequilibrios en el mercado de trabajo y el aumento de la deuda externa, consecuencias todas de las reformas implantadas en los noventa, presagiaban la insostenibilidad de este proyecto, tanto en términos económicos como políticos y sociales.⁵

El crecimiento inicial del producto y la contención del empleo, especialmente el que denominamos "pleno", determinaron un aumento significativo de la productividad laboral (véase Cuadro 1)⁶. Pese a los anuncios de aquel período, dicho incremento no se tradujo en una mejoría del ingreso de los trabajadores en términos reales. En el mejor de los casos, cuando existió alguna mejoría (23 % entre 1991 y 1994), ella no guardó proporción con el

⁴ Lo que sigue se basa en Lindenboim y Salvia (2002) especialmente páginas 30-39.

⁵ Esta afirmación sostenida por nosotros hace poco más de un año (ibídem), se vio verificada en los dramáticos hechos de 2001 y lo que va de 2002.

⁶ Entre otros valiosos trabajos puede citarse Marshall, A (1998).

aumento del producto por ocupado (30% en igual lapso) y, mucho menos, fue origen del efecto derrame que se postulaba por entonces, precisamente por el dispar poder de los actores sociales indicado más arriba.

Con la denominada crisis del tequila se interrumpió la etapa ascendente del ciclo. No se percibía entonces que los problemas del mercado de trabajo ya se venían anunciando. En efecto, previamente a diciembre de 1994, cuando se desata la crisis financiera mexicana, ya se observaba el impacto negativo en el crecimiento del empleo y la disminución absoluta del empleo pleno. De igual manera se verificaba el persistente incremento del desempleo. Este último, entre 1995 y 1996, mostró niveles sin precedentes en los veinte años en los que se llevaban registros. Al mismo tiempo el subempleo no dejaba de incrementarse.

Si bien luego el producto recuperó durante un par de años su tendencia alcista, a mediados de 1998 se entró en una fase recesiva que llega hasta la actualidad. Inicialmente, tal etapa negativa fue interpretada sólo como consecuencia de los avatares internacionales (primero la crisis rusa y asiática; luego la devaluación del real). Sin embargo, la persistencia de dicha fase recesiva y su profundización, muestra que sus raíces son de naturaleza endógena.

Cuadro 1. Evolución del producto y el empleo. 1990-2001.

Período	Variaciones Porcentuales				Variación Empleo/ Variación PBI ⁽²⁾
	PBI ⁽¹⁾	Empleo ⁽²⁾	Empleo Pleno ⁽²⁾	Empleo asalariado ⁽²⁾	
1990/91	10,5%	3,7%	5,0%	3,9%	0,4
1991/92	9,6%	2,6%	2,3%	2,0%	0,3
1992/93	5,7%	1,1%	-0,6%	-0,4%	0,2
1993/94	8,0%	-2,0%	-3,7%	0,5%	-0,2
1994/95	-4,0%	-1,7%	-5,3%	-0,4%	0,4
1995/96	5,5%	1,6%	0,0%	2,7%	0,3
1996/97	8,1%	7,2%	8,7%	8,2%	0,9
1997/98	3,9%	2,7%	2,1%	3,5%	0,7
1998/99	-3,4%	1,4%	0,4%	1,6%	-0,4

1999/00	-0,8%	0,4%	-0,5%	-0,4%	-0,5
2000/01	-4,4%	-4,1%	-7,2%	-5,1%	0,9

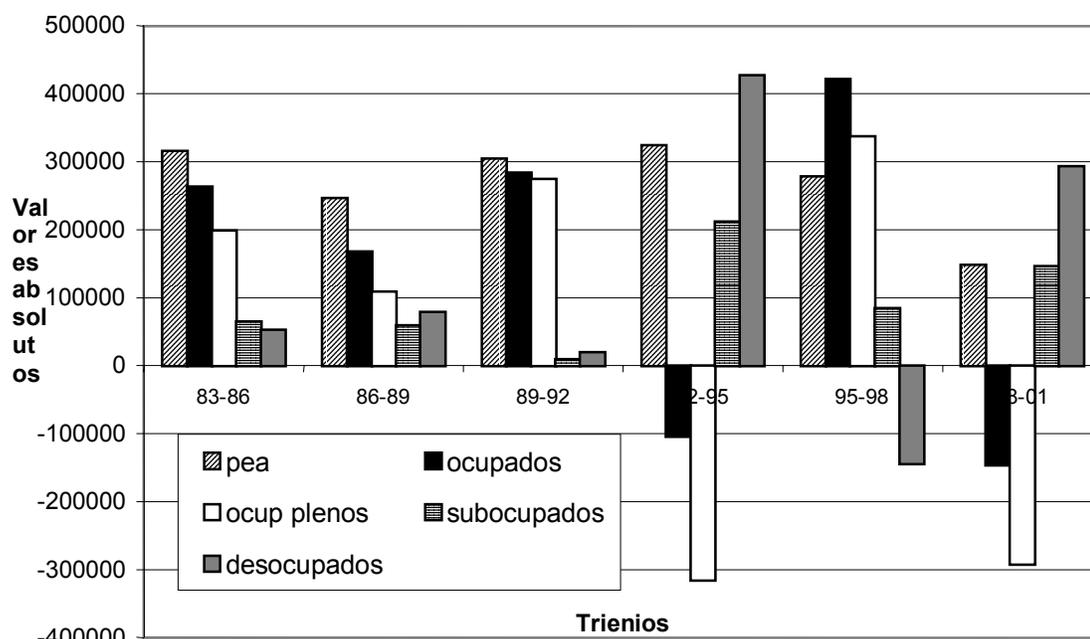
⁽¹⁾ Elaboración propia en base a series de producto a precios de 1986 para el período 1991-1995 y series de producto a precios de 1993 para el período 1996-2001, Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, MEyOSP.

⁽²⁾ Elaboración propia en base a los datos de EPH-INDEC, Censo de Población y Vivienda (1991) y Programa de Análisis Demográfico-INDEC. Ondas de Octubre.

Entre fines de la década pasada y comienzos de la actual, la situación crítica apenas si pudo ser disimulada mientras continuó el flujo de capitales externos que, al tiempo que “resolvía” el balance de pagos, crecientemente ahogaba cualquier posibilidad de recuperación económica. Las reducciones del nivel de actividad derivadas de las políticas cada vez más duras de estabilización y ajuste económico sólo podían contribuir a satisfacer las cortas miras de los teóricos del monetarismo pues una contención de las importaciones hacía menos duras las condiciones del sector externo. Pero aún antes de que explotara la denominada brecha externa, el mercado laboral mostró sólo en 1997 y 1998 un comportamiento favorable. Desde entonces el aumento del desempleo y del subempleo parece no encontrar freno. Más aún, en toda la década, la característica fue el notable incremento de la desprotección de los trabajadores y, en particular, las condiciones denominadas de precariedad.

El comportamiento de algunas de las variables principales del mercado de trabajo puede seguirse en el Gráfico 1. Allí se observa que el incremento medio anual de la PEA ha sido relativamente similar entre 1983 y 1998 (en torno de las 300.000 personas). Sin embargo su composición difiere significativamente. Hasta 1992 la participación del desempleo en tal incremento fue escasa. Pero llegó a niveles extremos entre 1992 y 1995 (cuatrocientos mil nuevos desocupados al año) y entre 1998 y 2001 (trescientos mil). A su turno, el subempleo aumentó permanentemente en los noventa. Como contrapartida, el empleo “pleno”, que lideraba el aumento del empleo y de la PEA en los ochenta, mostró oscilaciones profundas en los noventa. Hasta 1992, como consecuencia del impacto inicial de la convertibilidad el empleo pleno se comportó satisfactoriamente. Pero en el trienio inmediato manifestó una pérdida media anual de 300.000 puestos, cifra similar a la del período 1998-2001. Sólo el lapso intermedio que incluía la recuperación postequila arrojó un comportamiento satisfactorio pero carente de sustentabilidad.

Gráfico 1. Incremento medio anual de la PEA y sus componentes. 1983-2001



Fuente: CEPED. Elaboración propia sobre la base de EPH, INDEC. Ondas de Octubre.

La problemática de la pésima calidad del empleo generado en los noventa requiere -así sea brevemente- aludir a una serie de conceptos o categorías que tienen puntos en común pero que distan de ser equivalentes. Sin embargo razones de espacio nos lo impiden⁷.

Las evidencias empíricas de la precariedad, definida operativamente como la situación de aquellos asalariados a los que no se les realizan descuentos jubilatorios, son contundentes: el número de asalariados mayores de 18 años creció entre 1991 y 2001 un 9 %. Tal aumento se dio simultáneamente con una disminución del número de asalariados protegidos del 2,4 % (véase cuadro 2). Esto dio lugar al incremento de la proporción de empleos precarios en el total de asalariados que pasó del 30% al 40% a lo largo de los noventa.

La discriminación sectorial no es menos abrumadora. Las asalariados industriales decrecen un 32% y, de ellos, nueve de cada diez puestos perdidos correspondían a asalariados protegidos.

El caso de la Administración Pública es ilustrativo en grado sumo: del aumento del 27,4% registrado en la década, un 85% corresponde a lo que denominamos empleos precarios. Las incorporaciones por contrato -en la mayor parte de las cuales se exige encubrir el vínculo de

⁷ Mientras conceptos como el de informalidad, economía subterránea o, incluso, subocupación, pueden involucrar a asalariados y no asalariados, nosotros adoptamos el concepto de precariedad para definir un tipo particular de relación de dependencia. Véase Lindenboim (2002).

dependencia con la emisión de facturas como trabajador autónomo- o las denominadas pasantías, explican este fenómeno que, en otro momento, sería considerado como una anomalía de las estadísticas. Este hecho tiene una implicancia no menor: el sector público predicaba no sólo con la implantación de las normas sino también con su propio ejemplo.

Cuadro 2. Cambios en el número de empleos asalariados e incidencia del empleo precario en el cambio. Asalariados de 18 años o más (10 Aglomerados) *.

	1991 - 2001		
	Cambio total	Explicado por	
		no precarios	precarios
Manufactura (con EGA)	-32,0%	-28,5%	-3,5%
Construcción	-9,9%	-15,3%	5,4%
Comercio	21,5%	5,6%	15,9%
Transp.,comunic. y Serv.Conexos	38,9%	0,0%	38,9%
Serv. Finan e Inmob.	26,7%	19,6%	7,1%
Admin. Púb. y Defensa	27,4%	4,0%	23,4%
Enseñanza, Serv. soc. y Comun.	23,2%	15,1%	8,1%
Serv. Doméstico	28,3%	-1,1%	29,4%
Otros (1)	1,9%	3,5%	-1,6%
Total	8,9%	-2,4%	11,3%

Fuente: CEPED. Elaboración propia sobre la base de EPH, INDEC. Ondas de Octubre.

(1) Actividades primarias, servicios personales y sin especificar.

* Aglomerados considerados: Córdoba. GBA, Gran La Plata, Mendoza, Jujuy, Neuquén, Río Gallegos, Salta, Santa Rosa y Tucumán.

En la rama de la Construcción, una de cuyas características históricas es la insuficiencia de protección, el empleo asalariado disminuye hacia el 2001, y más fuertemente para el caso de los asalariados protegidos.

Finalmente, en la rama del Transporte y las Comunicaciones, que es la de mayor aumento porcentual (39%), la totalidad del incremento corresponde a trabajadores precarios.

De manera que el balance de la década no sólo implica un aumento inusitado del desempleo y del subempleo, sino de la desprotección en el sentido que venimos señalando.

Es cierto también que en el período se institucionalizó el seguro de desempleo. Sin embargo, por las particularidades de la norma nunca alcanzó a cubrir más que al 5-6% del total de desocupados, lo cual habla a las claras de su más que limitada capacidad protectora (véase González, M., 2001). Por otra parte, los distintos planes y programas desarrollados en el período, además de su reducido alcance, mostraron que no se puede actuar sobre problemas de raigambre estructural con medidas que, en el mejor de los casos pueden tener efectividad en situaciones coyunturales peculiares y restringidas.

Pero la desprotección no se agota con lo indicado. En un trabajo reciente (Lindenboim y Danani, 2002) se mostró de qué manera todo este proceso agudizó la situación de los asalariados en dos aspectos cruciales: la cobertura de las obras sociales para los trabajadores y la relativa al retiro de la actividad. No hace falta argumentar acerca del enorme impacto negativo sobre el funcionamiento de las obras sociales que deriva del crecimiento del empleo asalariado desprotegido. En principio, el mismo efecto perverso se vincula con el sistema jubilatorio, pero con un agravante no menor: desde mediados de la década, junto con la privatización del sistema -que hoy muestra la carencia de su legitimidad en materia de protección social para sus afiliados-, se puso en marcha un extraordinario proceso de redistribución del ingreso a favor de los empleadores a partir de la disminución o la supresión lisa y llana de los aportes patronales.⁸

Es necesario entonces considerar diversos ámbitos urbanos a fin de apreciar las especificidades de este proceso a escala regional.

2. Heterogeneidades interurbanas

En la sección anterior se mostraron algunos índices acerca de la evolución del mercado laboral, tomando en consideración el conjunto de los aglomerados urbanos para los cuales existe la información pertinente, es decir, aquellos que son relevados por la Encuesta Permanente de Hogares-INDEC. Pero debe tenerse en cuenta que la situación en materia laboral, como económica, no evolucionó del mismo modo en cada uno de los aglomerados incluidos. Aún cuando es cierto que el deterioro del mercado de trabajo fue generalizado, se

⁸ Se suponía que esto iba a redundar en el aumento de la competitividad de nuestra economía junto con un aumento sustancial del empleo y un freno al desempleo. Nada de esto se verificó. En cambio, dicha transferencia de miles de millones de dólares (infructuosa en términos de los propósitos enunciados) fue una de las principales causas del déficit del presupuesto del Estado nacional aumentando el endeudamiento interno y externo que nos condujo a la dramática situación presente.

manifestó de modo diferente en distintos aglomerados, ya en cuanto a la mayor o menor gravedad de la situación, a la dinámica seguida a lo largo de la década, o a la particular configuración y relación entre los indicadores laborales.

Una primera exploración en torno a las diferencias entre los mercados laborales locales se mostró en Lindenboim y Salvia (2002), a través de un análisis de cluster para el período 1990-2000, considerando las variaciones en la tasa de actividad, empleo, desocupación y subocupación. Se mostró que, si bien el empeoramiento de las condiciones de trabajo fue una constante en todo el país, el nivel, la forma y la intensidad en que tal empeoramiento tuvo lugar mostró importantes divergencias entre los aglomerados estudiados, presumiblemente relacionadas con diferentes configuraciones demográficas y/o de configuración productiva. Resulta por lo tanto fundamental el estudio en mayor profundidad de esas divergencias, tanto para lograr un conocimiento más acabado de los distintos mercados laborales urbanos como para indagar acerca de las causas que explicarían tanto el deterioro general como las diferencias observadas entre distintos ámbitos territoriales.

Este trabajo, proponiéndose avanzar en este sentido, presenta a continuación un análisis comparativo de los mercados laborales en seis aglomerados, que fueron elegidos “arbitrariamente” buscando incluir aglomerados de diferente tamaño y localización regional. Estos son: Gran Buenos Aires, Gran Córdoba, Gran Mendoza, San Luis, Tucumán y Bahía Blanca⁹. Como parámetro de comparación, se presenta al agregado formado 24 aglomerados urbanos (se excluye al Gran Buenos Aires porque, por su peso relativo, tiende a sesgar los resultados), denominado de aquí en adelante “resto urbano”.

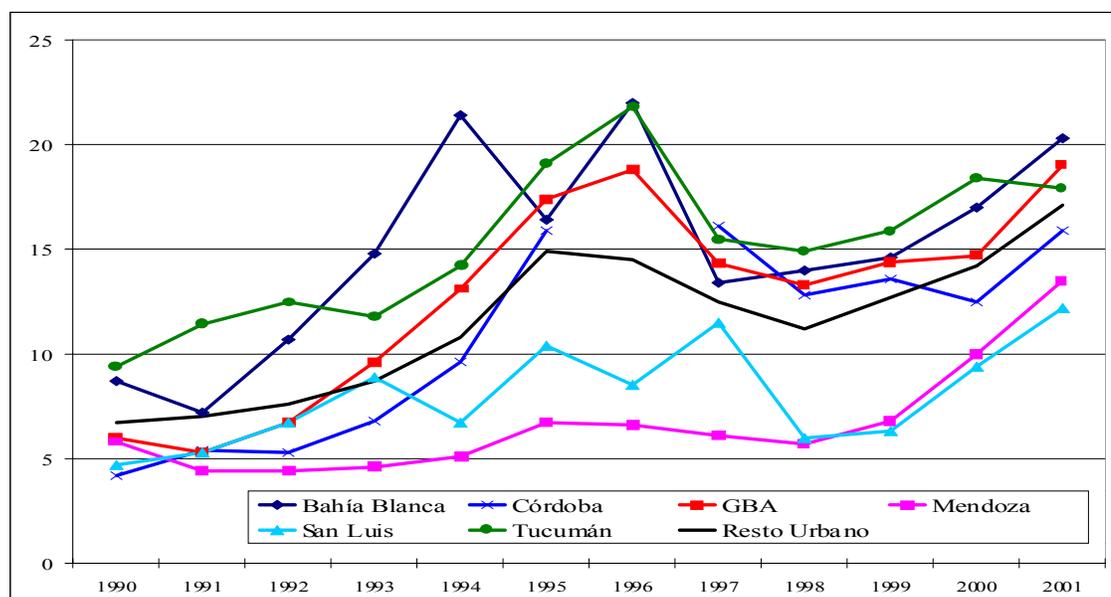
Para comenzar a diferenciar los aglomerados, puede presentarse la evolución de la tasa de desempleo (ver cuadro 3). En todos los casos se observa que hay un incremento importante en esta tasa; la diferencia entre los aglomerados seleccionados se da en torno al momento en que se produce el incremento más abrupto y a la intensidad de ese aumento.

Como casos extremos, pueden citarse Bahía Blanca, cuya tasa de desocupación, que comienza en un valor que es ya de los más altos, se triplica entre 1991 y 1994; y Mendoza, que mantiene tasas de desocupación relativamente bajas hasta 1999, para aumentar fuertemente a partir de allí. Algo similar ocurre en San Luis.

Los casos del Gran Buenos Aires y Tucumán, por otra parte, muestran un comportamiento en sus tasas de desempleo que, sin llegar a ser tan extremo como el caso de Bahía Blanca, sigue un ciclo más marcado y a niveles más altos que los del conjunto de los aglomerados.

⁹ Estos seis aglomerados concentraban en el período estudiado alrededor del 70% de la población cubierta por EPH y el 50 % de la población urbana del país.

Cuadro 3. Tasas de desocupación en aglomerados seleccionados. 1990-2001



Fuente: CEPED. Elaboración propia sobre la base de EPH, INDEC. Ondas de Octubre.

Algunos casos particulares

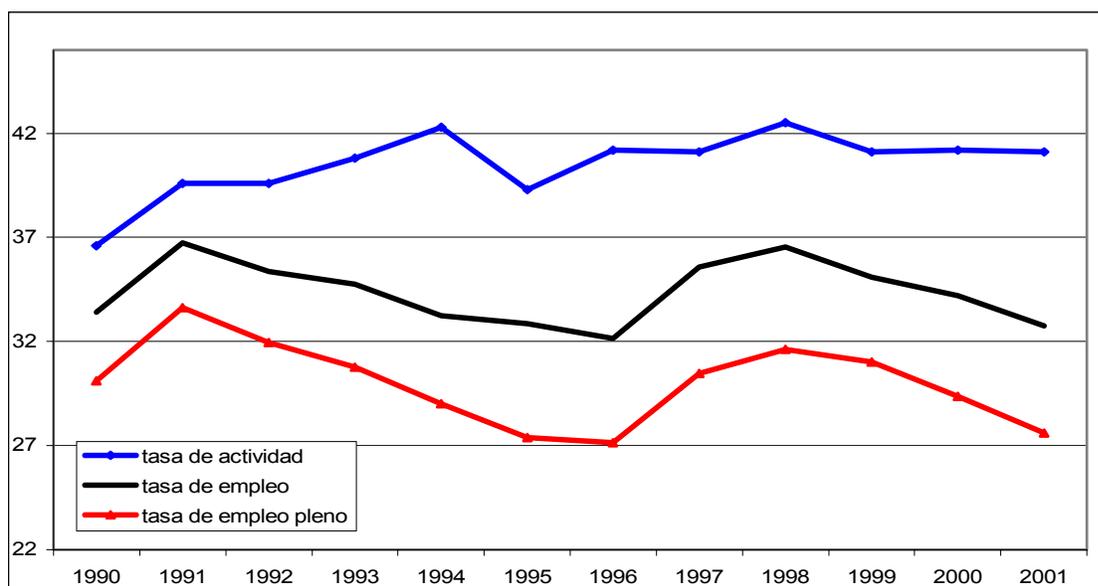
Con el fin de explicitar de dónde derivan esos comportamientos diferenciales, veamos particularmente el caso de cada uno de los aglomerados, comenzando en primera instancia con la descripción de lo ocurrido en materia de tasas de actividad, empleo, empleo pleno y subocupación.

Bahía Blanca

Las tasas de empleo y empleo pleno se comportan como las tasas del resto urbano, excepto por el hecho de que la recuperación que se da a partir de 1997 es mucho más marcada, especialmente por la recuperación del empleo pleno (comparativamente respecto a los aglomerados considerados es aquí donde más crece esta variable), más allá de que luego vuelva a disminuir.

Hasta aquí parecería presentar una situación relativa ventajosa. ¿Cuál es entonces la razón por la cual su tasa de desocupación se eleva tan temprana y rápidamente? El aumento en la tasa de actividad, que comienza estando en niveles apenas por debajo de los del resto urbano y termina con dos puntos porcentuales por arriba.

Gráfico 2. Bahía Blanca: Tasas de actividad, empleo y empleo pleno.



Fuente: CEPED. Elaboración propia sobre la base de EPH, INDEC. Ondas de Octubre.

Por otra parte, el hecho de que la desocupación disminuya fuertemente luego del pico de 1996 (aunque posteriormente vuelva a incrementarse), se explica por el importante y temporario aumento en la tasa de empleo pleno. Por esta razón también la tasa de subocupación disminuye en la segunda mitad de la década.

En síntesis, se trata de un caso en el cual el mayor desempleo relativo se explica por el incremento de la tasa de actividad. En la segunda mitad de la década, la fuerte creación de empleo pleno revierte la tendencia que venía observándose en las tasas de desocupación y subocupación, pero el empleo pleno vuelve a caer desde 1999 y la situación vuelve a empeorar.

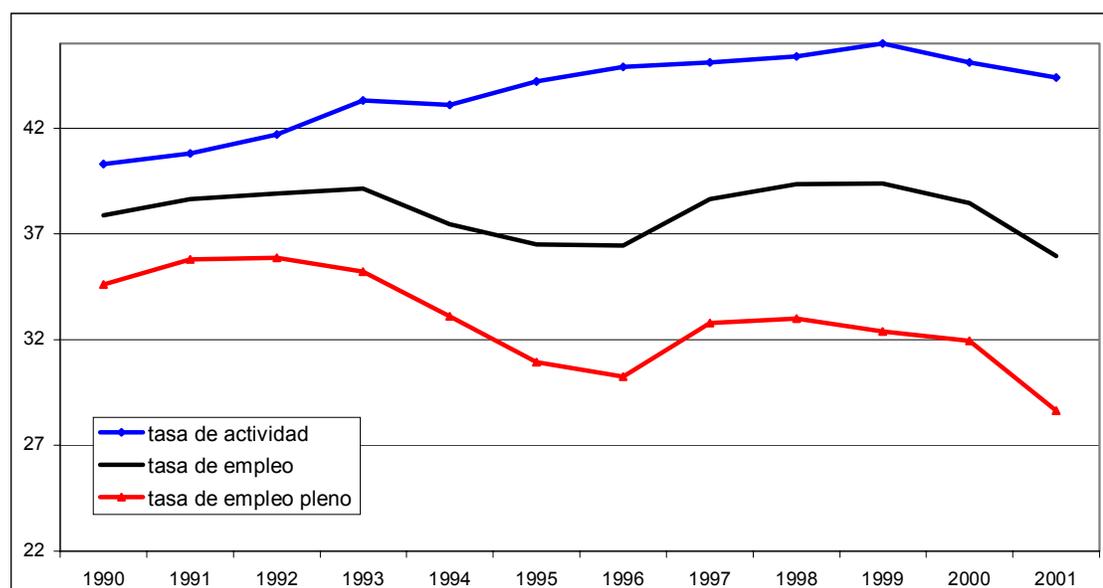
Gran Buenos Aires

El aglomerado muestra un aumento de la tasa de desocupación bastante más fuerte que el resto urbano hasta 1996, de modo que aún partiendo de valores que están por debajo de los del resto, terminan resultando superiores.

Más allá del ciclo que sigue la tasa de empleo y del deterioro que se observa entre puntas, su dinámica es relativamente mejor que la del resto urbano. Sin embargo, en términos de empleo pleno la evolución es relativamente pero, mostrando incluso una pérdida absoluta de puestos de trabajo plenos entre 1995 y 2001.

Pero la mayor diferenciación respecto del comportamiento del resto urbano, y la que explica el comportamiento diferencial de su tasa de desocupación, es lo ocurrido con la tasa de actividad. En efecto, ésta aumenta mucho más fuertemente en el GBA.

Gráfico 3. Gran Buenos Aires: Tasas de actividad, empleo y empleo pleno.



Fuente: CEPED. Elaboración propia sobre la base de EPH, INDEC. Ondas de Octubre.

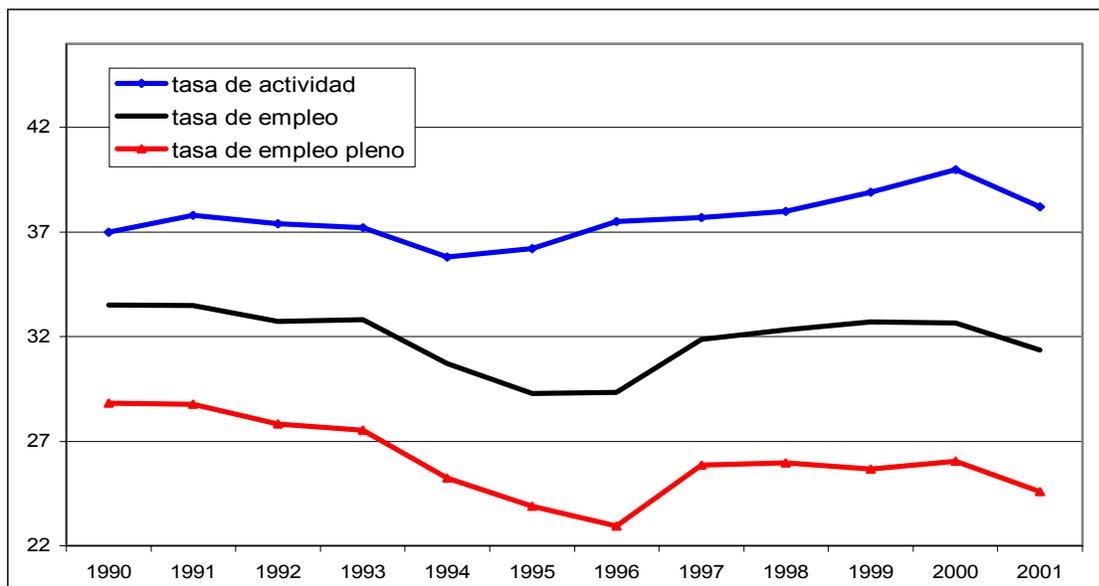
En síntesis, en este caso también el mayor desempleo se explica por el incremento de la tasa de actividad (en un contexto en el cual la población crece a ritmos promedio menores que los del resto urbano) Es importante destacar, asimismo, que en términos de empleo y empleo pleno, la caída de los dos últimos años (2000-2001) es muy grave.

Tucumán

El nivel de su tasa de desocupación resulta durante toda la década superior a la del resto urbano; sólo hacia el año 2001 se acercan, pero principalmente a causa del deterioro mucho más marcado que en ese momento se da en el resto.

Puede señalarse como característico de este aglomerado, el modo especialmente dramático en que lo afectó la crisis de mediados de la década, ya que sufrió una caída muy fuerte en la tasa de empleo entre 1993 y 1995, que en el caso del empleo pleno se extendió hasta 1996. Es de destacar que la disminución en la tasa de empleo comenzó ya en 1991 y que la recuperación de 1997-2000 no le permitió volver a alcanzar los niveles de empleo de comienzos de la década. El momento de mayor caída fue acompañado además por un descenso importante en la tasa de actividad, que es signo de un efecto de tipo "desaliento", fenómeno que vuelve a repetirse en 2001 y que impide que se verifique un aumento en el desempleo en ese último año. Si se mira la década entre puntas, se observa un incremento en la tasa de actividad, que está aproximadamente en la magnitud del correspondiente al resto urbano.

Gráfico 4. Tucumán: Tasas de actividad, empleo y empleo pleno.



Fuente: CEPED. Elaboración propia sobre la base de EPH, INDEC. Ondas de Octubre.

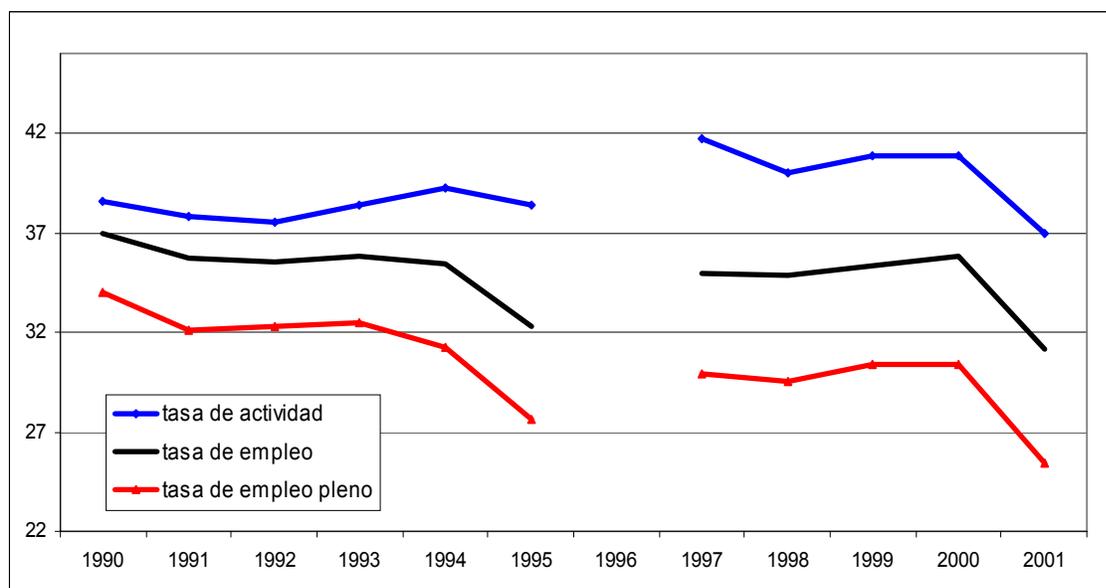
En síntesis, se trata de un mercado laboral con altos niveles de desempleo, que aumenta por la caída del empleo (mayor en el caso del empleo pleno) y en cierta medida (menor) por aumento en la tasa de actividad. Además, las crisis lo afectan particularmente.

Córdoba

Córdoba presenta al inicio de la década algunos indicadores que resultan relativamente menos desfavorables que para el resto urbano: menor tasa de desempleo y de subocupación, mayor tasa de empleo. Sin embargo, el deterioro durante la década es notable. Es de destacar, el escaso dinamismo del empleo, ya que no sólo se observa una disminución en la tasa de empleo (la tasa a la que se expande el empleo no es siquiera suficiente para absorber la nueva oferta de mano de obra que derivaría del crecimiento poblacional, si la tasa de actividad fuera constante), sino que incluso la cantidad de puestos de trabajo en el 2001 es menor que en 1990. La tasa de empleo pleno muestra un decrecimiento aún mayor que la de empleo. La tasa de actividad tiene un comportamiento creciente, excepto en el año 2001, momento en el cual disminuye abruptamente (efecto desaliento), lo cual hace más fuerte el aumento del desempleo.

En síntesis, se trata del aglomerado más afectado en su mercado laboral, tanto por la disminución absoluta en la cantidad de puestos de trabajo como por el incremento en la tasa de actividad, que agrava el problema del desempleo.

Gráfico 5. Córdoba: Tasas de actividad, empleo y empleo pleno.



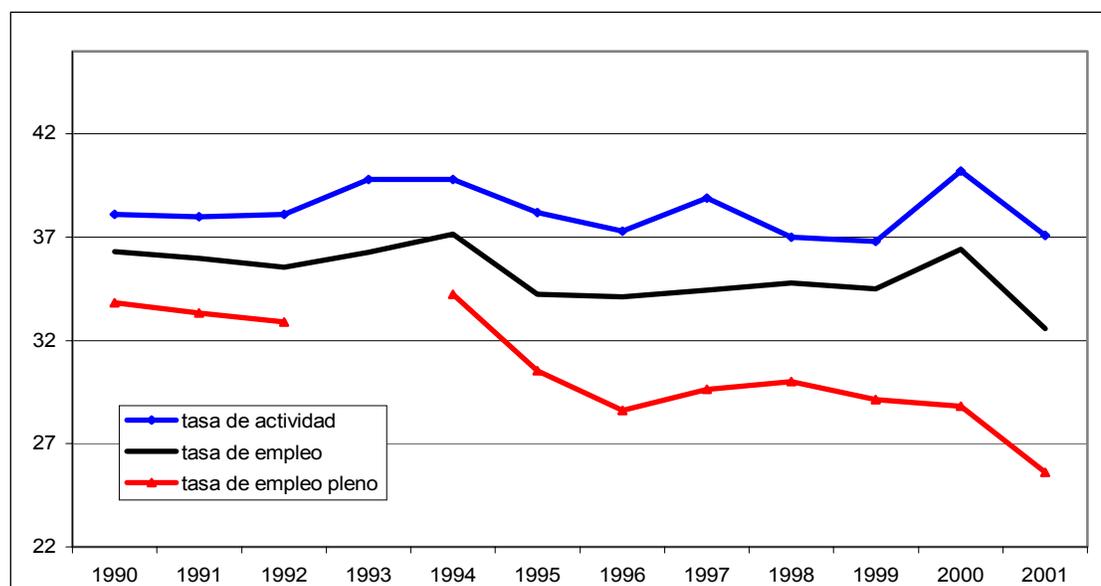
Fuente: CEPED. Elaboración propia sobre la base de EPH, INDEC. Ondas de Octubre.

San Luis

Si bien la tasa de desocupación en San Luis parte de niveles inferiores a los del resto y muestra una tendencia creciente menos marcada, debe tenerse en cuenta lo siguiente: a) el aglomerado muestra una tasa de actividad levemente decreciente, que disminuye en 1996, 1998 y 1999 coincidiendo con los momentos de descenso de la tasa de desempleo, b) la tasa de subocupación aumenta muy fuertemente, en especial en la segunda mitad de la década, debido a que el empleo pleno disminuye aún con mayor intensidad que en el resto urbano, c) las caídas del empleo y del empleo pleno en los momentos de crisis son más pronunciadas que para el resto urbano, d) la situación relativamente más favorable que presentaba San Luis se va deteriorando especialmente después de mediados de la década.

En síntesis, en este aglomerado el desempleo no se incrementa tan significativamente debido a que la tasa de actividad sigue la misma tendencia decreciente que la tasa de empleo. Se trata de un caso en el cual la caída del empleo pleno es particularmente pronunciada.

Gráfico 6. San Luis: Tasas de actividad, empleo y empleo pleno.



Fuente: CEPED. Elaboración propia sobre la base de EPH, INDEC. Ondas de Octubre.

Mendoza

La tasa de desempleo en Mendoza parte de niveles inferiores a los del resto urbano y se mantiene relativamente baja hasta 1998 (por debajo de los 7 puntos porcentuales, aún debajo de la de San Luis). Entre 1993 y 1995, particularmente, se observa sólo un leve incremento, frente al salto estructural que muestra esta tasa en la mayoría del resto de los aglomerados.

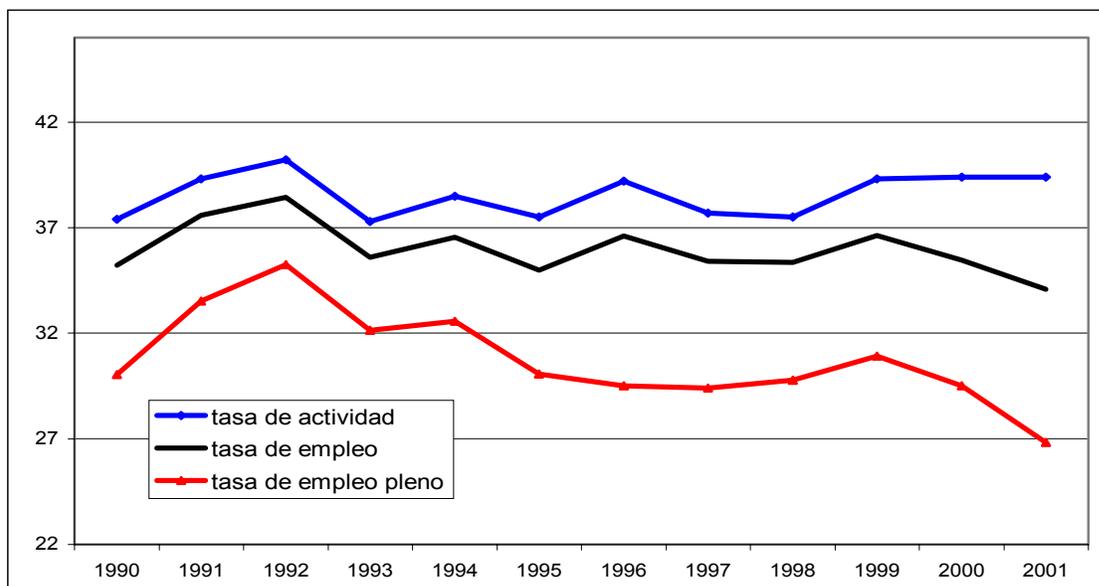
La razón por la cual el desempleo no se incrementa significativamente se debe a que hasta 1999 la tasa de empleo se mantiene relativamente estable, mientras que la tasa de actividad sigue sus movimientos de alza y baja. Pero en los últimos años este comportamiento paralelo se rompe, manteniéndose constante la tasa de actividad y cayendo la de empleo, con lo cual el desempleo se dispara.

Por otra parte, la tasa de subocupación en este aglomerado pega un salto muy fuerte desde antes de mediados de la década, coincidente con el período en el cual en el resto de los aglomerados la tasa que aumenta fuertemente es la de desempleo, lo cual nos induce a pensar que el mecanismo de ajuste del mercado laboral en ese momento crítico se centró en la subocupación.

En síntesis, en este aglomerado la relativa estabilidad de la tasa de desempleo hasta 1998 se explica porque los movimientos de la tasa de actividad acompañan a los que se observan en la

tasa de empleo; pero a partir de 1999 ese comportamiento paralelo se rompe. Por otra parte, durante toda la década es marcada la disminución en el empleo pleno.

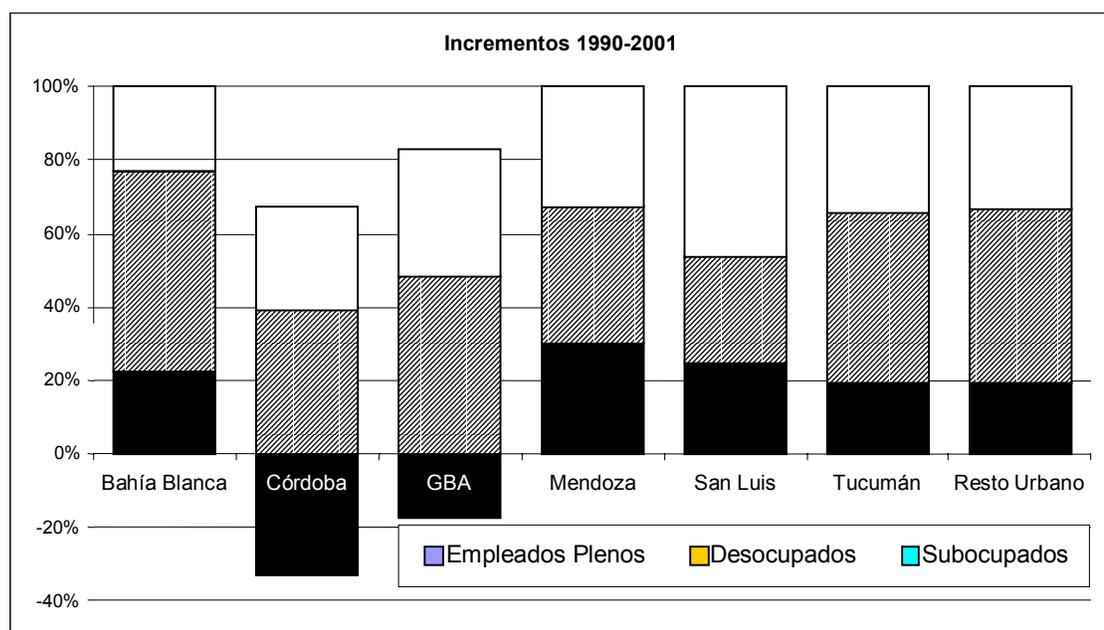
Gráfico 7. Mendoza: Tasas de actividad, empleo y empleo pleno.



Fuente: CEPED. Elaboración propia sobre la base de EPH, INDEC. Ondas de Octubre.

Finalmente, para tener una visión general, resultan ilustrativos los gráficos (incrementos), que muestran la diferente situación de los aglomerados a partir de la proporción en la cual los incrementos en la población económicamente activa resultan en empleados plenos, subocupados y ocupados; es decir, muestra qué proporción de las personas que se incorporan a la fuerza laboral efectivamente encuentra empleo (pleno o no) y cuál no. Puede verse allí, como entre 1990 y 2001 los aglomerados que más empeoran su situación son Córdoba y el Gran Buenos Aires, quienes ven disminuir el número de sus puestos de trabajo plenos en términos absolutos, al tiempo que se incrementan la desocupación y la subocupación. Allí se ve también cómo San Luis y Mendoza serían los aglomerados cuyos mercados laborales habrían tenido un deterioro menor, por ser menor la proporción de la población activa entrante que quedó desempleada, aunque como se ve en estos aglomerados es mayor proporcionalmente el incremento en la subocupación.

Gráfico 8. Variaciones en empleados plenos, desocupados y subocupados como porcentajes de los incrementos en la población económicamente activa. 1990-2001.

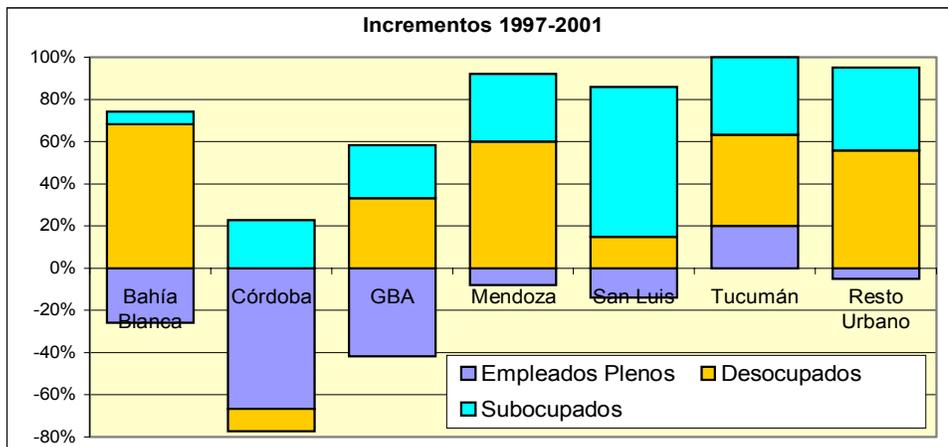
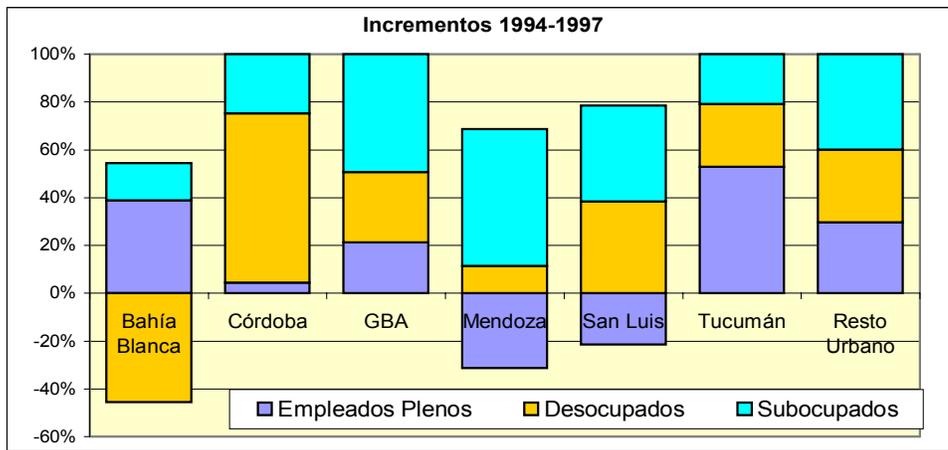
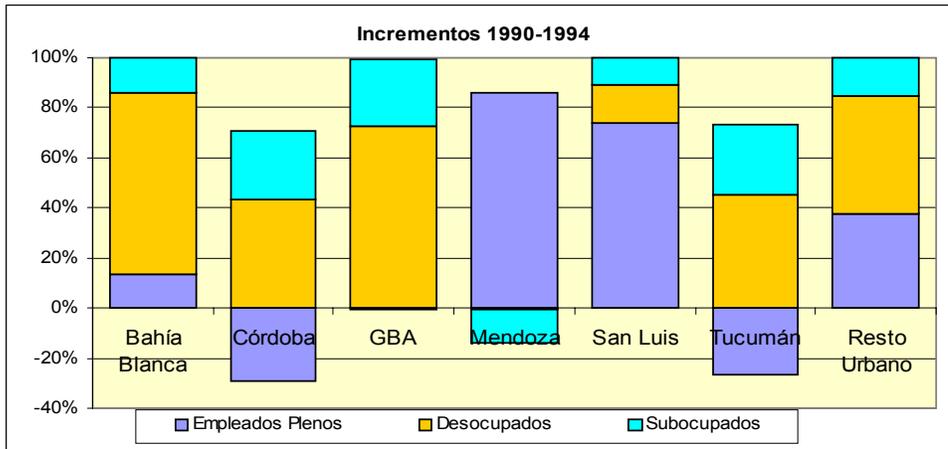


Fuente: CEPED. Elaboración propia sobre la base de EPH, INDEC. Ondas de Octubre.

Los gráficos que se refieren a los subperíodos 1990-94 / 1994-97 y 1997/2001, por su parte, presentan los comportamientos dispares de los mercados de trabajo locales en las diferentes etapas. A partir de su observación, es posible concluir que:

- Los mercados laborales de Córdoba y el GBA son los que siempre muestran un peor comportamiento relativo.
- Si bien Mendoza y San Luis resultan ser los que tienen dinámicas menos desfavorables si se considera toda la década, estos mercados laborales muestran un comportamiento especialmente propicio en el período 1990-94 y particularmente negativo en 1994-97.
- Contrariamente, en el caso de Tucumán es particularmente desfavorable el primer período, mientras que entre 1994 y 1997 se observa una recuperación con un incremento del empleo pleno (esto se debe enteramente al efecto de lo ocurrido en 1997).
- Bahía Blanca se destaca por ser el único aglomerado en el cual el número de desocupados se reduce en 1994-97, pero no hay que olvidar que la desocupación había tenido un gran aumento en 1990-94.

Gráficos 9. Variaciones en empleados plenos, desocupados y subocupados como porcentajes de los incrementos en la población económicamente activa. Subperiodos 1990-1994 / 1994-1997 / 1997-2001



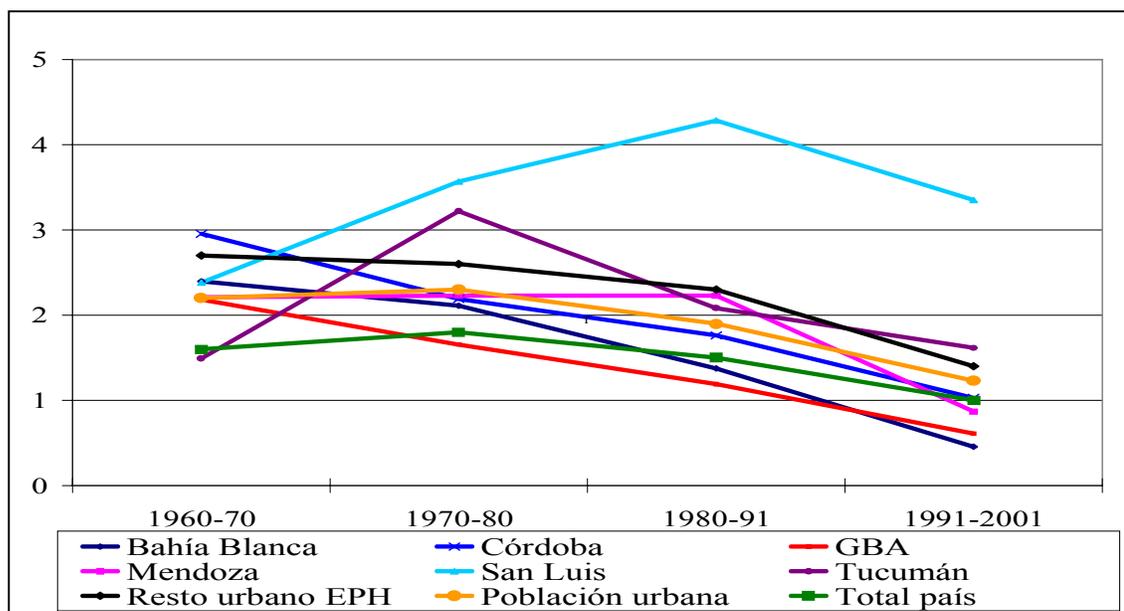
Fuente: CEPED. Elaboración propia sobre la base de EPH, INDEC. Ondas de Octubre.

3. Algunos factores explicativos de las heterogeneidades

A partir de esta primera caracterización, se mostró de qué modo los distintos mercados de trabajo evolucionaron a lo largo de la década, distinguiendo situaciones más y menos críticas. Se pretende a continuación incluir en el análisis variables adicionales, tales como las tasas de crecimiento poblacional, tasas de asalarización, las de precariedad y la estructura ocupacional según rama de actividad con el fin de, por un lado, avanzar en la caracterización de los distintos casos y, por otro, indagar acerca de la existencia de elementos explicativos de estos comportamientos diferenciales.

Las tasas de crecimiento poblacional intercensal entre 1991 y 2001 resultaron menores a las vigentes en décadas anteriores, mostrando una tendencia decreciente ya desde 1960. Entre los casos analizados, se destaca la leve presión demográfica observada en aglomerados en los cuales la situación de los trabajadores se vio particularmente perjudicada. Seguramente este deterioro hubiera sido más marcado, si el ritmo de aumento poblacional hubiese sido mayor. Como caso opuesto, resalta el caso de San Luis, en el cual la tasa de empleo no disminuye tan fuertemente (al menos hasta el 2000), a pesar de verse afectado por una significativa presión demográfica. El análisis sobre el comportamiento poblacional y su relación con las variables laborales podrá verse enriquecido una vez que estén disponibles los datos definitivos del Censo Nacional de Población y Vivienda realizado en 2001.

Gráfico 10. Tasas de crecimiento poblacional anual promedio.



Fuente: CEPED. Elaboración propia sobre la base de Censos Nacionales de Población y Vivienda.

Si se miran las tasas de asalarización, es posible verificar que éstas muestran en general una tendencia creciente que se repite en todos los aglomerados (el crecimiento es más marcado en Córdoba, Tucumán y Gran Buenos Aires), a excepción de San Luis, que venía de niveles muy altos y lo que hace es disminuir y acercarse al nivel promedio.

Puede postularse entonces que esta tasa aumenta más en los aglomerados cuyos mercados laborales muestran mayores deficiencias, ya que dada la situación ocupacional y de ingresos, los trabajadores independientes no pueden ejercer su actividad redituablemente. Esta hipótesis iría en la misma línea de quienes afirman que en la década del noventa, el empleo por cuenta propia no actuó como refugio¹⁰.

Entre los asalariados, la precariedad aumenta fuertemente en el resto urbano, pasando del 30 al 40 % durante el período, comportamiento que se repite en todos los aglomerados considerados. En 1996-97 esta tendencia muestra un salto importante, lo cual estaría mostrando que, en el momento de mayor expansión del empleo, ésta se basa en puestos de trabajo precarios, aunque de tiempo completo¹¹.

Los intentos de vinculación entre la situación de los mercados laborales y su estructura ocupacional mostraron que el nexo más fuerte puede establecerse respecto al empleo en la industria manufacturera. Esta relación es a priori esperable, ya que en un contexto de apertura, sería éste el sector más afectado por la competencia externa, al tiempo que el conjunto de las actividades de servicios gozan de una mayor o menor protección relativa.

Al respecto, llama la atención que tanto Córdoba como el GBA, que son los aglomerados en los cuales la situación ocupacional se vio más deteriorada, son los que presentan en su estructura ocupacional un mayor peso relativo de ocupados en el sector industrial, sector que resultó ser expulsor neto de empleo durante la década. Por tal motivo, es posible vincular el peso del sector con la disminución del empleo, en particular del empleo pleno.

Sin embargo, San Luis se presenta como una excepción, ya que a pesar de tener un peso de la industria similar al de GBA (es decir, entre los mayores del país) no presentó una situación tan desfavorable. La explicación a este fenómeno podría vincularse con la existencia de un régimen particular de promoción industrial en la provincia.

De hecho, mientras que en el GBA el empleo industrial disminuye un 30 % y en Córdoba un 40 % (considerando la cantidad absoluta de puestos de trabajo), en San Luis se mantiene más o menos constante hasta 1995 en torno al 25 %. Pero a partir de allí cae abruptamente hasta llegar al 15 % en 2001. Este comportamiento diferencial de la industria en San Luis a partir de

¹⁰ Al respecto, véase Monza (2000).

¹¹ En el resto urbano el 90 % de los nuevos puestos de trabajo asalariados son precarios; en el GBA, el 33%.

1995 puede contribuir a explicar el diferencial comportamiento que el aglomerado mostró en términos de proporción de nuevos activos incorporados al empleo pleno en 1990-94 y 1994-97.

En Mendoza el número de puestos de trabajo en la industria se mantuvo oscilando alrededor del 10% respecto del valor de 1990, hasta que al llegar a 2000/2001 se observó una caída más notoria.

Como conclusión de lo mencionado respecto de San Luis y Mendoza, es destacable que en los dos aglomerados que presentan menores problemas de empleo entre los analizados, la industria tuvo un comportamiento particular que implicó un cierto retraso en su proceso expulsor, comenzándolo recién en 2000 o 2001. Respecto del comportamiento de estos últimos años cabría preguntarse incluso si se trata de comenzar la tendencia declinante general o es sólo un efecto coyuntural producto de la recesión.

Finalmente, los casos de Tucumán y Bahía Blanca, en los cuales la industria tiene un peso relativo menor que en el resto de los aglomerados, aparecen como menos esquemáticos, en tanto la tendencia en el empleo industrial no resulta tan lineal. En Tucumán la gran expansión de la ocupación en la industria que se da en 1997 llega a compensar la caída que se había observado en 1993-1996 (este comportamiento se reflejaba ya en el gráfico de incrementos a partir de lo ocurrido con el empleo pleno); pero luego vuelve a disminuir. En Bahía Blanca, hay una expansión del número de ocupados en la industria en 1996, que se mantiene por dos años y luego cae abruptamente.

Trabajando con la desagregación del empleo según ramas de actividad que es posible obtener a partir de los datos de EPH desde 1990, las posibilidades de realizar generalizaciones sobre el comportamiento del empleo encuentran cierto límite. Sí es posible apreciar, por ejemplo, que las actividades que aparecen como más dinámicas en términos de creación de empleo en los aglomerados considerados coinciden con las ramas que se comportan también más dinámicamente a nivel del país, es decir, Servicios financieros, de seguros, inmobiliarios y empresariales, Transporte, almacenaje y comunicaciones, Construcción y Comercio, restaurantes y hoteles. La intensidad de estos crecimientos es de todos modos bastante dispar entre los aglomerados considerados, sucediendo incluso que el empleo en la actividad de Comercio, restaurantes y hoteles llega a disminuir en el caso de Bahía Blanca.

El sector de Servicios comunitarios, sociales y personales es en todos los aglomerados es el de mayor peso relativo. Su evolución en materia de cantidad absoluta de ocupados es casi estable hasta 1996 y crece levemente a partir de allí. La excepción es el aglomerado de San Luis, en el cual el crecimiento es anterior.

Asimismo, se observa una particular asociación entre el empleo en la Industria y en Comercio, restaurantes y hoteles. En general los aglomerados con un mayor peso industrial tienen un

menor peso relativo del sector Comercio, y viceversa. En el caso de Buenos Aires, dada la pérdida de importancia del empleo industrial y la mejora en el Comercio, las posiciones relativas terminan invirtiéndose.

Como resultado de lo dicho en esta sección, es de destacar la relación que se encontró entre la evolución del empleo industrial, del empleo pleno y de la situación general del mercado de trabajo. Resultaría entonces interesante, profundizar en esta línea en futuros trabajos.

Por otra parte, es destacable el hecho de que, al comparar las evoluciones del empleo pleno y el empleo para el resto urbano como para cada uno de los aglomerados, se ve que la evolución del primero en términos absolutos exhibe un comportamiento cíclico muy marcado, mientras que esto es bastante más leve para el empleo total. Esta observación evidencia que la reducción en la extensión de la jornada laboral funcionó como mecanismo de ajuste en momentos de crisis económica, más allá del "ajuste" que se dio a través del desempleo y, en la segunda mitad de la década, también de reducciones en los salarios.

Conclusiones

Entre los aportes de este documento se destacan dos.

Por una parte, se completa el análisis de los resultados de la década 1991-2001, período dominado por las políticas favorables al predominio del libre mercado, con vigencia en los dos períodos de gobierno justicialista y durante el bienio aliancista. Nuestros estudios anteriores llegaban hasta 1999 (en algunos casos hasta el año 2000) y aquí completamos el período hasta las vísperas de la ruptura total de la convertibilidad y del inicio de la más profunda crisis política desde la recuperación de la democracia en el país. En este sentido, puede advertirse que la ausencia de modificaciones a la política menemista, antes bien su continuidad sin tapujos con el beneplácito de los organismos internacionales (basta sólo recordar el "blindaje" de fines de 2000 o el vergonzoso "megacanje" organizado por el Ministro Cavallo y sus socios extranjeros en 2001), derivó en una profundización de los conflictos asociados con el mercado de trabajo y el agravamiento de sus indicadores.

Por la otra, quizás donde resida el mayor interés, este documento inicia el proceso de elucidación del comportamiento diferencial del mercado de trabajo en diversos aglomerados urbanos de Argentina, dentro del contexto de deterioro socio-laboral generalizado.

En anteriores trabajos hemos mostrado la manera no coincidente en que ha venido funcionando el Gran Buenos Aires respecto del resto de los aglomerados urbanos del país, en particular los cubiertos por las Encuesta Permanente de Hogares. En el más reciente,

Lindenboim (2002), se muestra que, en materia demográfica, desde la década de los años sesenta el Gran Buenos Aires disminuyó constantemente su ritmo de crecimiento poblacional, siendo este menor al del conjunto de la población del país desde los años setenta. Además, el resto urbano todavía incrementó su ritmo en los setenta, atemperándolo luego pero con mayor lentitud que el GBA. De allí que la presión sobre el mercado de trabajo sea notoriamente diferente en una u otra situación. En cuanto a las ciudades analizadas, se destaca el comportamiento de San Luis que es la única que incrementó su ritmo de aumento poblacional hasta los años ochenta inclusive. Aún su descenso ulterior, ubica a este aglomerado con ritmos muy elevados (casi el triple del total del país). Otro caso singular es el de Tucumán que duplica su ritmo en los setenta y pese a su posterior descenso conserva una dinámica poblacional importante.

Resulta de interés destacar que la incidencia de las políticas nacionales no se ha expresado de manera uniforme a lo largo del territorio. Esto puede dar lugar a interpretaciones variadas. Algunas de ellas se inclinan por "liberar" de toda responsabilidad a las políticas económicas generales en virtud del comportamiento no homogéneo de las tasas de desempleo u otras que constituyen indicadores del mercado de trabajo.¹²

Por nuestra parte creemos que el perjuicio para los trabajadores y sus condiciones de inserción socio-económica, derivado de las políticas implementadas, no puede ponerse en tela de juicio. No obstante, ello no implica que aquél tipo de impacto se observe de manera repetitiva y con iguales características en todos los ámbitos geográficos.

En efecto, en ciudades con mayor tradición industrial -dentro de las aquí analizadas son los casos del Gran Buenos Aires y el Gran Córdoba- es donde cobra intensidad particular el impacto de las políticas de Martínez de Hoz en los setenta o de Cavallo en los noventa, ambas de fuerte sesgo antiindustrial. Por otra parte, no en todas las provincias y, por tanto, no en todas las ciudades, la estrategia de reducción del estado se operó al mismo tiempo o con similar especificidad. Aún las modificaciones en la configuración de ciertos sectores, como el comercial, con la supresión de los pequeños comercios y su sustitución por los megaemprendimientos, tampoco se expresaron de manera similar.

De manera que, en algunos casos, el interés está constituido por el engarce entre el análisis sectorial y el de las condiciones de desenvolvimiento del mercado de trabajo. En efecto, aquellos aglomerados con mayor historia y/o volumen relativo de empleo industrial sufrieron particularmente el impacto de su destrucción constituyendo ámbitos de fuerte disminución del empleo protegido así como pérdidas -relativas o absolutas- de empleo pleno. Debe recordarse

¹² Al respecto pueden verse los trabajos de Díaz Cafferata y otros (1996, 1997) y Figueras, (2001).

que el empleo industrial cayó más de un 30% en los noventa. En su mayor parte se trataba de empleos protegidos (28%) y plenos.

En otros casos, el mantenimiento de significativos porcentajes de empleo asociado al sector público no ha significado mantener importantes grados de protección, en la medida en que el ámbito estatal se ha constituido en los noventa en uno en el que se han desarrollado las formas más perversas de precariedad en las condiciones de empleo. El empleo asalariado en Administración Pública y Defensa, en efecto, aumentó un 27% entre 1991 y 2001. Pero salvo un 4%, el resto fue aumento de empleo precario, es decir no protegido.

Una de las evidencias aportadas, aunque a nivel agregado, está relacionada con la cuantía y la naturaleza del incremento del empleo asalariado en los años noventa. En términos netos, hay más asalariados en 2001 que en 1991. A lo largo del período su performance fue irregular, con picos de aumento voluminoso en torno a 1997, y con pérdida absoluta en los últimos dos años. Pero aún considerando la disminución del empleo en 2000/2001, el aumento en toda la década alcanzó al 9%. Lo notable, por sobre lo anterior, es que este magro aumento se logra gracias al incremento del empleo precario, pues el protegido pierde algo más de 2% respecto de los niveles iniciales.

De todos modos, muchas de estas demostraciones requieren profundizaciones para las cuales son necesarios nuevos procesamientos de la información que todavía están en marcha en el proyecto de investigación en curso. Uno de estos aspectos corresponde a la apertura sectorial más detallada. Con ello estaremos en condiciones -por ejemplo- de analizar a nivel de cada aglomerado el comportamiento del empleo correspondiente al sector público, sea en lo que hace a la Administración Pública, al sector de la enseñanza o al de la salud. También, siempre de la Gran División "Servicios", tendremos oportunidad de analizar con mayor detalle el empleo dedicado al servicio doméstico. Otro tema en curso es el relativo al mejoramiento del conocimiento de los hechos sociales y económicos a escala local. Si bien son escasos los estudios detallados en esa dirección, es propósito del equipo de investigación integrarlos en una perspectiva más amplia, lo cual integra los cometidos previstos para el futuro inmediato. Mientras tanto estamos en deuda.

Referencias

Díaz Cafferata, Alberto M. y Alberto J. Figueras (1996) "Dimensión espacial de la desocupación en Argentina. Alternativas de regionalización", ponencia en la XXXI Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, Salta, Noviembre.

Díaz Cafferata, Alberto; Alberto, Figueras; Ernesto, Capmourteres y Pedro Moncarz (1997) "Indicadores de la Fuerza de Trabajo. Un Análisis Regional: Argentina 1980-1996", en la XXXII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, Bahía Blanca, noviembre.

Figueras, A. J.; A. M. Díaz Cafferata y J. L. Arrufat (2001) "Mercados de trabajo regionales: ¿Problema de demanda o presión de oferta?", en el V Congreso ASET, Buenos Aires.

Giménez, Mabel y Adriana Torre (1999) "Reestructuración Productiva y demanda Laboral - Estudio de Caso: Bahía Blanca en la Década del 90", en III Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, ALAST, Buenos Aires.

Giusti, Alejandro y Javier Lindenboim (1999) "Cambio "técnico" en el censo de 1991: cuantificación de su efecto en las tasas de actividad y evaluación de los resultados sobre las características económicas de la población", Actas de las IV Jornadas Argentinas de Estudios de la Población, Resistencia.

Jorge Olguín, Mónica Páez y Mónica Bussetti (2001) "San Luis ¿provincia rica, población pobre?", en 5° Congreso ASET, Buenos Aires, 1,2 y 3 de agosto de 2001.

Lindenboim, Javier (2002) "El mercado de trabajo en la transición secular. Cada vez menos y peores empleos", Actas del XIV Congreso Nacional de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social, Mar del Plata, agosto.

Lindenboim, Javier y Agustín Salvia (2002) "Cada vez menos y peores empleos. Dinámica laboral en el sistema urbano de los noventa", en Javier Lindenboim (compilador) *Metamorfosis del empleo en Argentina. Diagnóstico, políticas y perspectivas*, Cuadernos del CEPED 7, FCE/UBA, Buenos Aires.

Lindenboim, Javier y Claudia Danani (2002) "La escasez de lo que sobra: sobre la articulación entre políticas económicas y políticas sociales", *Primer Congreso Nacional de Políticas Sociales "Estrategias de articulación de políticas, programas y proyectos sociales en Argentina*, Universidad Nacional de Quilmes, Quilmes, Mayo (CD ROM)

Marshall, Adriana (1998) *Empleo en la Argentina, 91-97: ¿Nuevas pautas de comportamiento después de la liberalización económica?*, OIT.

Monza, Alfredo (2000) "La evolución de la informalidad en el área metropolitana en los años noventa. Resultados e interrogantes", en Carpio, J., Klein, E. y Novacovsky, I., *Informalidad y exclusión social*. OIT/ Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

Cambios en las Condiciones de Inserción Socio-ocupacional de los Hogares 1991-2001.

Estudio comparado de: Gran Buenos Aires, Gran Córdoba, Gran Mendoza, San Luis y el Chorrillo, Gran Tucumán y Tafí Viejo y Neuquén y Plottier¹.

Agustín Salvia y Julieta Vera

Presentación

El objetivo del presente artículo es contribuir al diagnóstico analítico de los alcances que ha tenido el aumento de la precariedad y la desigualdad social en los hogares particulares durante el período 1991-2001 en la Argentina. En este marco, se evalúan, en un esquema comparativo interurbano, los principales cambios sociales ocurridos en la distribución del ingreso, la demanda de empleo, así como el incremento de los problemas laborales, en tanto factores asociados al bienestar económico y a los procesos de movilidad social. En este trabajo se evalúan algunos cambios ocurridos en este sentido en seis importantes aglomerados urbanos del país: Gran Buenos Aires, Gran Córdoba, Gran Mendoza, San Luis y el Chorrillo, Gran Tucumán y Tafí Viejo y Neuquén y Plottier.

Tal como ha se ha demostrado en otros trabajos (Salvia y Tissera, 2001; Salvia, 2000; Donza y Salvia, 2001; Altimir y Beccaria, 2000), los cambios que ha experimentado la desigualdad social -en términos de distribución del ingreso y oportunidades de empleo pleno, así como los esfuerzos laborales desplegados por los hogares para mantener una determinada posición social y el nivel de éxito o fracaso alcanzado por tal iniciativa- constituyen elementos centrales para entender las transformaciones sociales estructurales ocurridas durante los años noventa. En este caso, se retoma esta preocupación en términos comparativos, tanto

¹ El presente trabajo se ha basado en los documentos previos elaborados para cada uno de los aglomerados urbanos aquí considerados por el equipo de investigación del Programa *Cambio Estructural y Desigualdad Social* del Instituto de Investigaciones Gino Germani (E. Donza y otros, 2003), en el marco del proyecto "Heterogeneidad e Inequidad en los Mercados de Trabajo Urbanos en la Argentina. Un balance de los noventa" (UBACyT E26, CEPED).

temporales como regionales; lo cual implica poner en el centro de la escena las diferencias entre las estructuras sociales del trabajo de los aglomerados objeto de análisis.

Este tipo de estudio introduce una necesaria dimensión socio-regional al balance general que se tiene de los procesos de transformación y crisis económica que ha experimentado el país durante la última década hasta la actualidad². Lamentablemente, no es posible introducir en este informe elementos de juicio sobre las condiciones estructurales y los cambios económicos y político-institucionales ocurridos en los aglomerados considerados durante ese mismo período³.

En este caso, el análisis se realizó a partir de procesar información estadística correspondiente a cada aglomerado para los años 1991 y 2001 (ondas octubre de la EPH-INDEC). Las variables consideradas fueron: los ingresos familiares reales por perceptor y consumidor, el número de consumidores y perceptores, las tasas de actividad, empleo pleno, subocupación horaria y desocupación, y la inserción ocupacional de la fuerza de trabajo según sector laboral, categoría ocupacional, condición de precariedad y de actividad. En todos los casos, la consideración de la dimensión desigualdad social se hizo a partir de segmentar a los hogares en 5 quintiles, según su ingreso por adulto equivalente. Con la finalidad de contar con mayor consistencia en la información, los micro-datos de la Encuesta Permanente de Hogares fueron procesados previa corrección de los sesgos por falta de información (estimación de no respuestas de ingreso según fuente) y ajustando los ingresos de acuerdo con las variaciones del sistema de precios. La clasificación de los hogares por quintil y la construcción de las variables consideradas se realizó siguiendo los estándares metodológicos aceptados en este campo de investigación⁴.

1. Evolución de la Desigualdad y las Capacidades Económicas de los Hogares en la Década 1991-2001

En el presente apartado se analiza la evolución en el transcurso de la década de la distribución del ingreso y de las capacidades de los hogares de producirlos teniendo en cuenta la composición del hogar y los ingresos de los perceptores. El trabajo aborda el estudio de estas cuestiones, para el período 1991-2001, considerando los seis aglomerados, de manera tal

² Sobre el particular, puede consultarse los estudios de Altimir y Beccaria (1999), Lindenboim (2001), Salvia (2002), Neffa, Battistini y otros (1999) y Serino y González (2002), entre otros.

³ Sin duda, se trata de un déficit por ahora insalvable en cuanto a las posibilidades de explicar las diferencias observadas a nivel interurbano.

⁴ Para mayor información sobre los procedimientos efectuados sobre las bases de datos y la definición de variables, ver anexo metodológico del trabajo "Cambios en la Distribución del Ingreso y de las Oportunidades de Empleo para los Hogares Urbanos - Argentina: 1991-2001" de Donza y otros, publicado en este mismo Cuaderno.

de llevar a cabo un análisis comparativo. Las variables analizadas, como la distribución de ingresos y los ingresos reales por hogar (a precios de octubre de 2001), describen la evolución de la estructura social en la última década. En segundo lugar, el análisis de la composición de los hogares en términos de relación entre perceptores/consumidores y su capacidad de generar ingresos buscan dar cuenta de respuestas dadas por los hogares frente a los cambios económicos ocurridos en la estructura social urbana durante el período.

1.1 Distribución de los Ingresos por Hogares

Entre 1991 y 2001 se observa en todos los aglomerados considerados un aumento de la desigualdad social medida por la distribución de los ingresos en los quintiles de hogares según ingreso por adulto equivalente. Un rasgo común fue el aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso por pérdida de participación de los hogares más pobres. Este hecho queda claramente evidenciado en la evolución de la brecha correspondiente al 1° y 5° quintil, la cual se incrementa en todas las regiones. Por su parte, al observar la brecha 1°+ 2° / 5° la tendencia se repite (aunque de manera menos acentuada), demostrando un deterioro significativo del nivel de vida en los estratos más pobres así como un incremento de la desigualdad al interior de la estructura quintilica de las áreas urbanas consideradas.

adro 1.1: Distribución del ingreso familiar por quintil de hogares y brechas entre ingresos medios - Selección de aglomerados: 1991 y 2001
-En porcentaje y brechas entre quintiles-

	Gran Buenos Aires		Gran Córdoba		Gran Mendoza		S. Luis/ El Chorrillo		Gran Tucumán y T. V.		Neuquén y Plottier		Total Urbano EPH	
	91	01	91	01	91	01	91	01	91	01	91	01	91	01
1 Quintil	7,7	5,7	8,8	6,9	7,7	6,3	8,0	5,5	6,3	5,4	6,7	6,0	7,8	5,8
2 Quintil	12,7	11,4	14,0	14,1	12,7	11,6	13,4	12,3	12,3	13,5	12,2	12,3	12,8	11,8
3 Quintil	15,9	15,8	15,9	18,5	16,0	16,2	16,3	18,5	16,2	17,6	15,2	18,7	15,9	16,3
4 Quintil	21,9	21,7	22,9	22,7	23,1	23,4	19,1	22,8	21,1	22,3	22,3	23,5	22,0	22,1
5 Quintil	41,8	45,4	38,4	37,7	40,5	42,5	43,2	41,0	44,2	41,2	43,6	39,5	41,4	44,0
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Brecha 1°/ 5°	8,5	13,7	8,0	12,0	8,7	12,9	9,1	14,7	10,1	13,4	11,0	12,4	8,5	13,7
Brecha 1°+2°/ 5°	6,2	8,5	5,9	7,3	6,2	8,2	6,4	8,5	6,8	7,9	7,3	7,6	6,2	8,4
Brecha 3°+4°/ 5°	2,7	2,8	2,5	2,6	2,6	2,8	2,8	2,8	2,7	2,8	2,7	2,6	2,6	2,8

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).

Sin embargo, al comparar los aglomerados se observa que el comportamiento no fue el mismo en todos los casos. Los cambios en la distribución dejan entrever diferentes procesos de movilidad social al interior de los aglomerados. Más precisamente, en el Gran Buenos Aires tuvo lugar una caída en la porción de ingresos recibida por los dos quintiles más pobres, al mismo tiempo que se produjo un incremento significativo de la porción de ingresos por parte de los hogares del 5° quintil. En el caso del Gran Mendoza aumentó la inequidad por aumento en la concentración de ingresos de los hogares del 5° quintil, distribuyéndose la pérdida sobre el resto de la estructura. En Córdoba, San Luis, Tucumán y Neuquén se observa una caída de la proporción de ingresos en el 20% más pobre de la sociedad, pero también una pérdida de ingresos por parte de los hogares del 5° quintil. En estos casos, la concentración tendió a beneficiar a los quintiles medios.

1.2 Cambios en los Ingresos Reales de los Hogares

En primer lugar, prescindiendo de la estructura quintílica, se observa que si bien el ingreso real medio familiar disminuyó entre 1991 y 2001 en el total urbano de la EPH, en los aglomerados bajo estudio el comportamiento fue en igual sentido pero no con la misma magnitud. Más precisamente, se observa un aumento de la desigualdad regional de los ingresos familiares en un contexto de pérdida general de bienestar económico.

La lectura del cuadro 1.2 pone en evidencia que los aglomerados urbanos con mayor caída en los ingresos familiares fueron San Luis-El Chorillo, Gran Córdoba y Neuquén-Plottier. La mejor situación relativa, es decir, con menor caída de ingresos reales, se observa en el Gran Mendoza, Gran Tucumán y Gran Buenos Aires. Los dos últimos aglomerados con caída incluso por debajo de la media urbana nacional (EPH). Por lo mismo, cabe destacar que el Gran Buenos Aires es el único centro urbano que mantuvo ingresos medios familiares por sobre la media nacional.

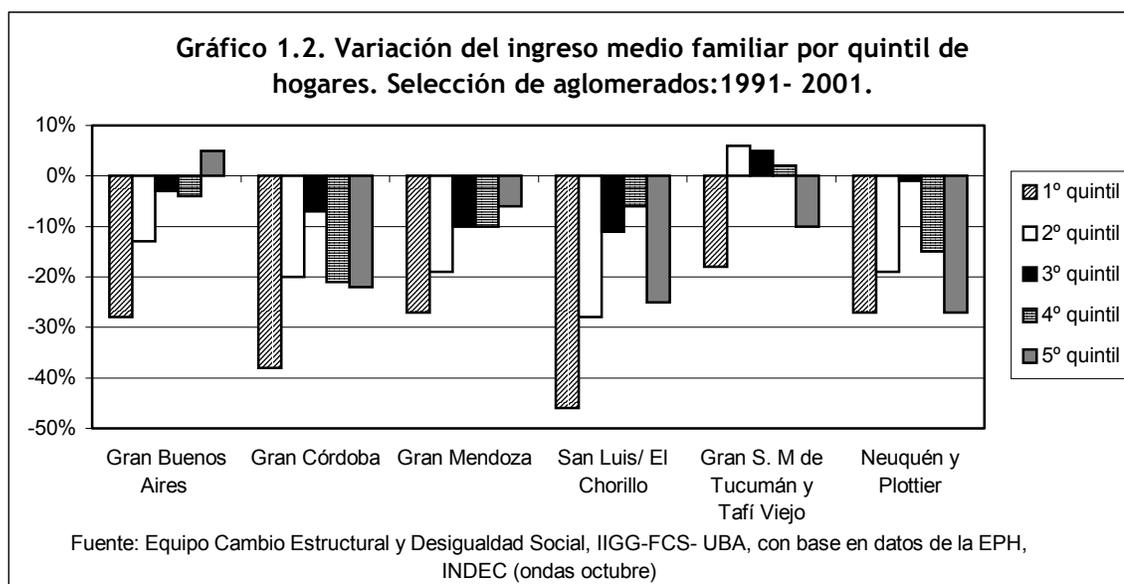
Cuadro 1.2: Evolución del ingreso medio familiar: 1991-2001.

En pesos de octubre de 2001

	Gran Buenos Aires	Gran Córdoba	Gran Mendoza	San Luis/ El Chorillo	Gran Tucumán y T. V	Neuquén y Plottier	Total Urbano EPH
1991	1073	905	860	828	713	1133	1001
2001	1044	721	767	653	690	915	942
Var %	-2.7%	-20.3%	-7.0%	-21.1%	-3.2%	-19.2%	-5.9%

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).

Pero más allá de esta ampliación absoluta de la desigualdad urbana de los ingresos medios familiares, al analizar las variaciones netas ocurridas en los ingresos reales por quintil de hogares de cada aglomerado, se observa que el comportamiento tampoco fue parejo ni homogéneo. La lectura del gráfico 1.2 permite inferir la existencia de una fuerte movilidad interna en la estructura social urbana de cada uno de los aglomerados seleccionados. Más precisamente, se revela el hecho de que cuanto más baja es la posición en la estructura social, mayor es la pérdida o menor la ganancia de ingresos medios por quintiles de hogares, produciéndose un proceso de mayor desigualdad y fragmentación social al interior de los diferentes centros urbanos. Por otra parte, la intensidad de este proceso no fue homogénea entre los aglomerados urbanos. San Luis-El Chorrillo, seguido del Gran Córdoba, fueron los centros urbanos en donde el 1° quintil se vio más afectado, a la vez que fueron los sectores medios de la población los que presentaron menores pérdidas relativas. En cambio, en el Gran Buenos Aires y Gran Tucumán, el 20% más rico de la sociedad y los quintiles intermedios fueron, respectivamente, los que lograron en el año 2001 mejores ingresos familiares. En todos los aglomerados considerados, el 1° quintil es el más afectado.



1.3 Cambios en los Ingresos Reales por Equivalente Adulto

Al analizar los cambios ocurridos entre 1991 y 2001 en los ingresos reales por adulto equivalente se observa en forma más clara y acentuada el aumento de la desigualdad de bienestar entre aglomerados, así como la mayor fragmentación social al interior de cada uno.

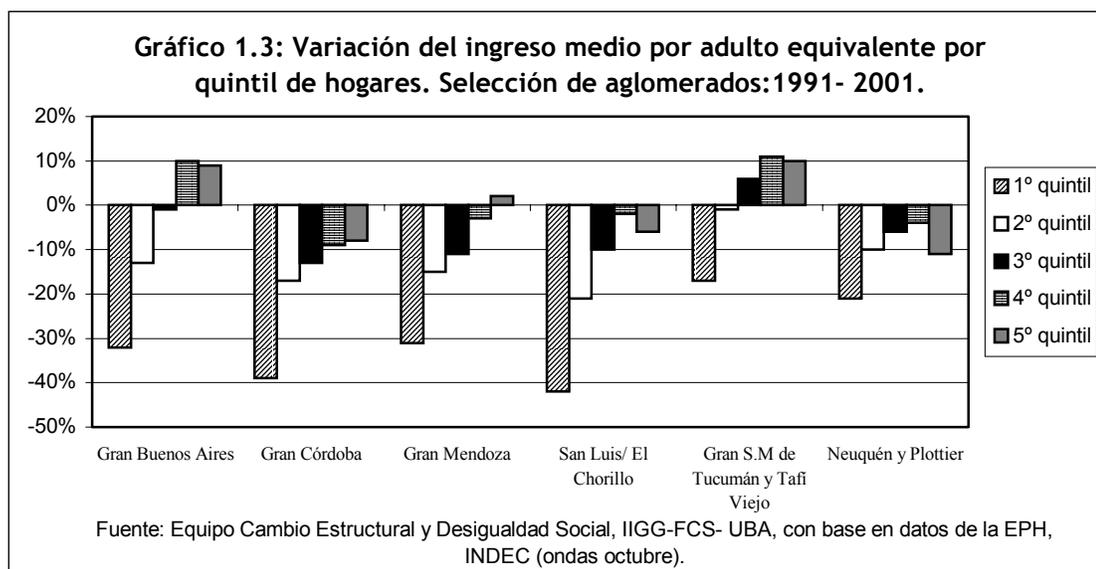
Cabe destacar que el ingreso por adulto equivalente brinda una información más precisa y descarnada de la forma en que se distribuyen los ingresos producidos por la economía regional entre la población de cada centro urbano. Al respecto, el cuadro 1.3 hace evidente -en un contexto regresivo general- este aumento de la desigualdad regional en términos de bienestar económico per cápita. En particular, vuelve a destacarse la menor pérdida relativa en términos de media de ingresos sufrida por los hogares del Gran Buenos Aires.

Por otra parte, el gráfico 1.3 ratifica el hecho de que a mayor pobreza, mayor deterioro relativo y absoluto del ingreso familiar ajustado por equivalente adulto. En casi todo los casos la variación 1991-2001 en los ingresos medios por equivalente adulto hace más destacables las inequidades observadas en los ingresos medios familiares. Es el caso de Gran Buenos Aires, Gran Mendoza y Gran Tucumán/Tafí Viejo, en donde los sectores más ricos de la sociedad lograron en 2001 superar los ingresos por adulto equivalente que obtenían en 1991. En el resto de los aglomerados, la caída de ingresos medios se produce en todos los quintiles, pero siempre de manera más acentuada en los quintiles más pobres.

Cuadro 1.3: Evolución del ingreso medio por adulto equivalente: 1991-2001.
En pesos de octubre de 2001

	Gran Buenos Aires	Gran Córdoba	Gran Mendoza	San Luis/ El Chorillo	Gran Tucumán y T. V	Neuquén y Plottier	Total Urbano EPH
1991	392	320	290	279	215	377	359
2001	388	263	264	239	215	331	343
Var %	-1%	-17.8%	-8.9%	-14.33%	0%	-12.2%	-4.5%

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).



De acuerdo con la evidencia reunida, cabe inferir que fueron los quintiles con hogares más numerosos y con mayor tasa de dependencia (mayor números de consumidores por perceptor) los que principalmente habrían experimentado un movimiento social descendente, en tanto que los quintiles con hogares menos numerosos y con menor tasa de dependencia habrían quedado relativamente más favorecidos o menos perjudicados.

1.4 Cambios en los Ingresos de los Perceptores

La evidencia mostrada hasta ahora sobre el aumento de la desigualdad regional y de la desigualdad social al interior de cada aglomerado, medido en términos de ingreso familiar o poblacional, se explica principalmente de manera funcional por los cambios ocurridos en los ingresos monetarios reales de los perceptores familiares. Al respecto, el cuadro 1.4 indica las variaciones que experimentaron estos ingresos en cada aglomerado. En particular, se destaca una vez más el comportamiento diferencial que tuvo el Gran Buenos Aires con respecto al resto urbano. En efecto, mientras que en los demás casos y en el nivel general cayeron los ingresos por perceptor, en el Gran Buenos Aires se registró un incremento del 4%.

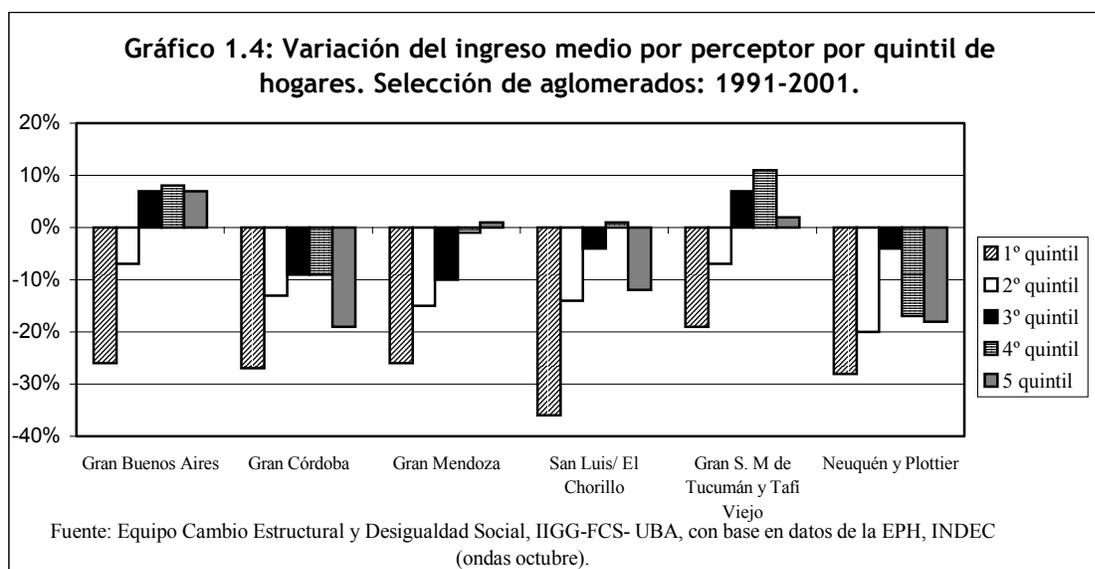
Cuadro 1.4: Evolución del ingreso medio por perceptor: 1991-2001.
En pesos de octubre de 2001

	Gran Buenos Aires	Gran Córdoba	Gran Mendoza	San Luis/ El Chorillo	Gran Tucumán y T. V	Neuquén y Plottier	Total Urbano EPH
1991	622	514	494	477	399	697	582
2001	646	440	461	426	393	567	579
Var %	3.8%	-14.4%	-6.7%	-10.7%	-1.5%	-18.6%	-0.5%

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).

Por otra parte, el análisis al interior de la estructura social de cada aglomerado indica importantes variaciones en el comportamiento agregado, lo que evidencia la creciente inequidad que atraviesa la distribución de ingresos y que se agravó enormemente al final de la década. En todos los aglomerados considerados se evidenció en el año 2001 una fractura en la estructura social que separa fundamentalmente a los hogares del 1º quintil del resto.

En el cuadro 1.4 se observa que tanto en Gran Buenos Aires como en Gran Tucumán y Tafi Viejo, los hogares del 3º, 4º y 5º quintil registraron en el 2001 ingresos por perceptor mayores a los del año base. En ambos aglomerados, fueron los hogares del 4º quintil los que mejor pudieron defender sus ingresos. En San Luis/ El Chorillo y el Gran Córdoba, la caída del ingreso por perceptor registrada en el 3º y 4º quintil resultó menor a la observada en el 20% más rico de la población. Esto podría explicarse bajo la hipótesis de que los ingresos más elevados, vinculados a empleos en la estructura formal de la producción, sufrieron especialmente con la crisis económica, política e institucional del año 2001.



1.5 Cambios en los Ingresos de los Perceptores Laborales y No Laborales

Pero con el fin de especificar los cambios ocurridos en los ingresos por perceptor corresponde evaluar por separado los cambios en los ingresos laborales y los no laborales.⁵ Al respecto, cabe sospechar que fueron especialmente los cambios ocurridos en los primeros los que tuvieron un impacto destacado sobre los procesos de desigualdad social.

El cuadro 1.5a muestra que el comportamiento por aglomerado de los ingresos laborales por perceptor fue en general más homogéneo -aunque también más regresivo- que el observado en el nivel general. Por el contrario, el cuadro 1.5b muestra un comportamiento muy diferente en los ingresos no laborales en el nivel interurbano. Específicamente, los ingresos reales no laborales mejoraron entre 1991 y 2001 en Gran Buenos Aires, Gran Mendoza, Gran Córdoba y Gran Tucumán; a la vez que cayeron en Neuquen-Plottier y San Luis-El Chorillo. Por otra parte, el análisis de las variaciones por quintil de hogares, según los datos del gráfico 1.5a, permite destacar la presencia de una constante en todos los casos. Los ingresos laborales del 20% de los hogares más pobres cayeron de manera sistemática y en proporciones muy similares en todos los aglomerados. Por lo demás, en Gran Córdoba y Neuquen-Plottier, y en menor medida en San Luis-El Chorillo, tuvo lugar una caída importante en los ingresos laborales de los sectores medios, e, incluso, en el 5º quintil. Las mayores variaciones tuvieron lugar en Gran Buenos Aires y Gran Tucumán. En ambos casos, tanto los sectores medios como altos lograron mejoras importantes en los ingresos medios laborales. En el caso de Gran Mendoza la tendencia regresiva se hizo presente en todos los estratos menos en el 20% de los hogares más ricos, cuyos ingresos laborales no sufrieron variaciones.

El análisis de la variación de los ingresos no laborales por quintil (gráfico 1.5b) confirma una vez más que en casi todos los casos el 20% de los hogares más pobres fue el estrato más afectado. Al mismo tiempo, que sólo en el Gran Buenos Aires y en el Gran Córdoba se observa un aumento de estos ingresos para el resto de la estructura social. Esto explica la mejor posición relativa de estos aglomerados en la estructura interurbana (cuadro 1.5b).

⁵ El ingreso medio por perceptor laboral es el resultado de la suma de los ingresos laborales del hogar dividida por la cantidad de perceptores laborales. El ingreso medio no laboral por perceptor es el resultado de la suma de los ingresos no laborales del hogar dividida por la cantidad de perceptores no laborales. Si un perceptor tiene los dos tipos de ingresos aparece en los dos cuadros.

Cuadro 1.5a: Evolución del ingreso medio laboral por perceptor: 1991-2001.
En pesos de octubre de 2001

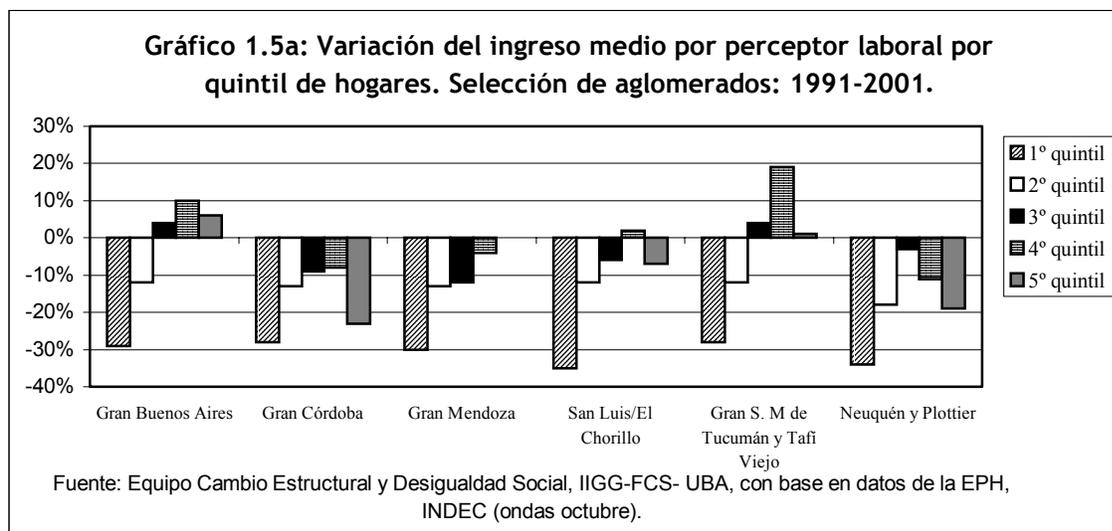
	Gran Buenos Aires	Gran Córdoba	Gran Mendoza	San Luis/ El Chorillo	Gran Tucumán y T. V	Neuquén y Plottier	Total Urbano EPH
1991	694	510	570	511	439	720	647
2001	700	464	471	476	414	602	625
Var %	0.9%	-9.0%	-17.4%	-6.8%	-5.7%	-16.4%	-3.4%

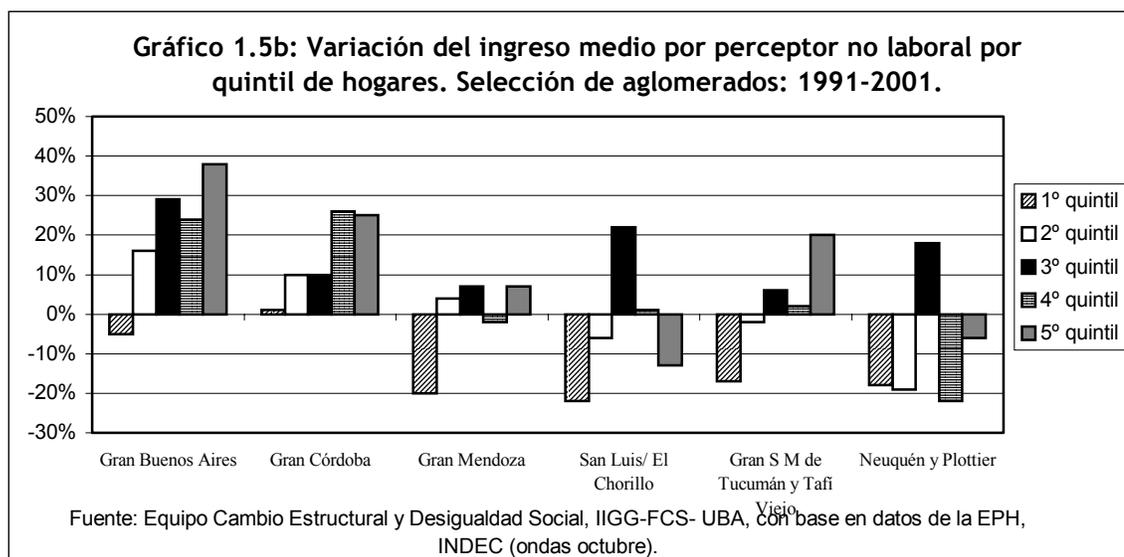
Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).

Cuadro 1.5b: Evolución del ingreso medio no laboral por perceptor: 1991-2001.
En pesos de octubre de 2001

	Gran Buenos Aires	Gran Córdoba	Gran Mendoza	San Luis/ El Chorillo	Gran Tucumán y T. V	Neuquén y Plottier	Total Urbano EPH
1991	323	321	330	304	288	492	323
2001	428	379	351	270	306	385	401
Var %	32.5%	18%	6.4%	-11.2%	6.3%	-21.7%	24.1%

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).





1.6 Cambios en el Número de Perceptores y Tasa de Dependencia

En un contexto de pérdida general de perceptores laborales (cuadro 1.6a), la cantidad media de perceptores por hogar en Gran Mendoza, Gran Tucumán / Taquí Viejo y Neuquén/ Plottier, registró una caída menor a la evidenciada en el análisis del total país (caída del 5.2%). A la vez que sucedió lo opuesto en los hogares del Gran Buenos Aires, Gran Córdoba y San Luis-El Chorillo, en donde se experimentaron caídas del 6.3%, 6.8% y 12%, respectivamente.

Cuadro 1.6a: Evolución del promedio de perceptores por hogar: 1991-2001
Promedio de perceptores por hogar.

	Gran Buenos Aires	Gran Córdoba	Gran Mendoza	San Luis/ El Chorillo	Gran Tucumán y T. V	Neuquén y Plottier	Total Urbano EPH
1991	1.73	1.76	1.74	1.74	1.79	1.63	1.72
2001	1.62	1.64	1.66	1.53	1.76	1.61	1.63
Var %	-6.3%	-6.8%	-4.6%	-12%	-1.7%	-1.22%	-5.2%

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).

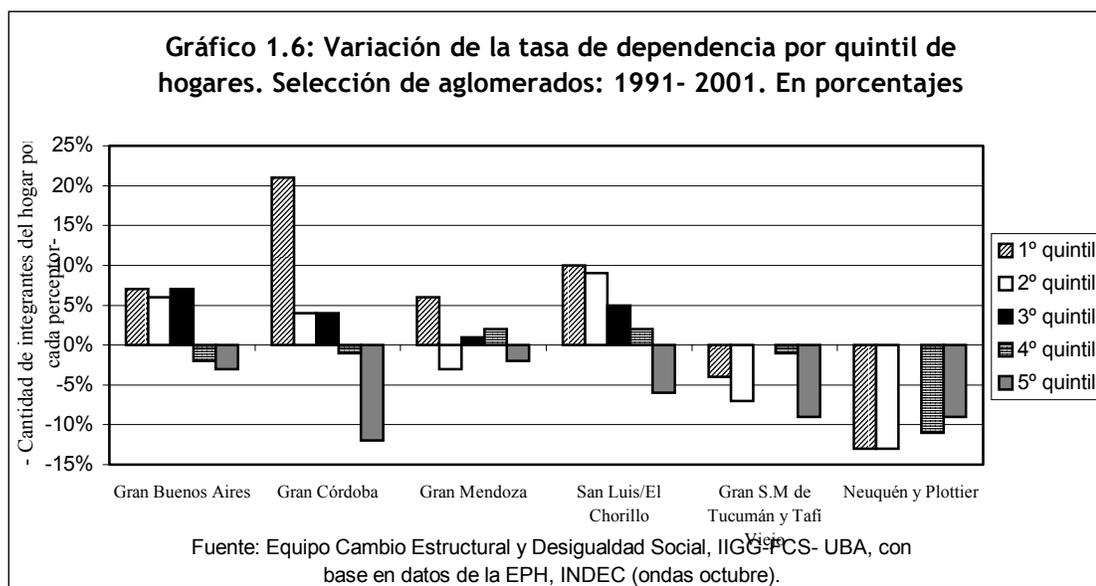
Cuadro 1.6b: Evolución de la tasa de dependencia: 1991-2001.
Promedio de integrantes del hogar por preceptor.

	Gran Buenos Aires	Gran Córdoba	Gran Mendoza	San Luis/ El Chorillo	Gran Tucumán y T. V	Neuquén y Plottier	Total Urbano EPH
1991	2.0	2.0	2.2	2.2	2.4	2.3	2.1
2001	2.1	2.1	2.2	2.3	2.3	2.1	2.1
Var %	5%	3.4%	0%	4.5%	-4.2%	-8.7%	0%

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).

Pero esta medida carece de una adecuada consideración de la demanda de consumo de los hogares. Para resolver este problema, se analiza a continuación la tasa de dependencia, definida en este caso como el cociente entre el total de miembros del hogar y el total de perceptores de ingresos de cada hogar. Según este índice (cuadro 1.6b), se observa que en todos los aglomerados los hogares lograron entre 1991 y 2001 -a pesar del aumento que experimentó el desempleo- mantener un equilibrio relativo de 2 miembros consumidores por perceptor de ingresos. Por lo mismo, en el nivel agregado, la tasa de dependencia no presenta variaciones significativas a nivel interurbano. Sin embargo, la situación se evalúa de manera muy diferente en cada estructura urbana.

De acuerdo con el gráfico 1.6, la tasa de dependencia aumentó del 1º al 3º quintil del Gran Buenos Aires y del Gran Córdoba debido a una caída en la cantidad de perceptores junto a un incremento del tamaño de los hogares. Por el contrario, para los hogares del 5º quintil la tasa de dependencia se redujo, debido justamente a que la cantidad de consumidores cayó en mayor proporción que el número de perceptores. En el Gran Tucumán y Neuquén / Plottier, los hogares del 1º quintil a pesar de mantener el promedio de perceptores por hogar, e incluso disminuir levemente la tasa de dependencia, no consiguieron mantener sus ingresos, muy magros desde el punto de partida. Esto lleva a concluir que para estos hogares el conflicto estuvo en la dificultad por generar ingresos y no en el incremento de la cantidad de consumidores. Se observa, en dichos aglomerados, que para los hogares del 3º quintil la relación entre consumidores y perceptores al final de la década es la misma que al inicio. Debe agregarse el dato que en ningún quintil de estos aglomerados se incrementa la tasa de dependencia. Por último, en San Luis/ El Chorillo ascendió la tasa de dependencia en los sectores más pobres de la población debido fundamentalmente a que la caída en el promedio de perceptores por hogar fue superior a la baja registrada en el número de componentes.



2. Evolución de las tasas de actividad y de la calidad del empleo de Jefes laborales y Trabajadores Adicionales

En este apartado se analizan los cambios operados entre 1991 y 2001 en la participación en el mercado laboral por parte de los hogares urbanos de los aglomerados seleccionados. En función de ello se realiza un análisis desagregado de las tasas de empleo pleno, subempleo y desempleo de la población económicamente activa mayor de 14 años (jefes laborales y trabajadores secundarios o adicionales).⁶ Justamente, cabe esperar que la mayor desigualdad interurbana observada en términos de ingresos se encuentre estrechamente asociada a los cambios experimentados en la situación ocupacional de los hogares.

2.1. Condición socio - ocupacional de los Jefes de Hogar y efectos de movilidad social

En primer lugar, cabe observar (cuadro 2.1a) que en todos los aglomerados considerados, se registró entre 1991 y 2001 una caída significativa de la tasa de empleo pleno entre los jefes laborales - calculada sobre el total de jefes activos-.⁷ Esta caída se registró principalmente en los aglomerados que registraron en el apartado 1 un mayor aumento en la polarización de la

⁶ La definición de jefe que utilizamos en este trabajo es la de jefe laboral. Definimos como jefe laboral a la persona ocupada dentro del hogar que percibe el mayor ingreso laboral neto. Si en el hogar no hay ningún perceptor de ingreso laboral, entonces es jefe la persona desocupada o inactiva que es reconocida como tal por los miembros del hogar.

⁷ Se definió como ocupado pleno al que trabaja 35 horas o más por semana o que trabaja menos de 35 horas semanales pero no desea trabajar más horas.

situación social: San Luis / El Chorillo y el Gran Buenos Aires (con una baja del 19 % y 18% respectivamente).

Esta caída general se repite en todos los quintiles, pero varía la intensidad con que ocurre en cada uno (gráfico 2.1). En particular, debe resaltarse el incremento del 4% que se produce en el 2° quintil del Gran Tucumán y Tafí Viejo, por ser el único ascenso en la comparación con el año base. Por otra parte, salta a la vista que los hogares más perjudicados fueron los que se ubicaron en el 1° quintil con una caída relativa de la tasa de ocupación plena de los jefes laborales del 30% o 40% (dependiendo del aglomerado). La situación menos complicada y más heterogénea tuvo lugar en Gran Tucumán y Tafí Viejo, en donde el descenso de esta tasa en el primer quintil fue del 21%, al mismo tiempo que en el resto de la estructura la situación fue muy dispar.

Cuadro 2.1a: Tasas de empleo pleno de jefes laborales: 1991-2001.
Población de 15 y más años

	Gran Buenos Aires	Gran Córdoba	Gran Mendoza	San Luis/ El Chorillo	Gran Tucumán y T. V	Neuquén y Plottier	Total Urbano EPH
1991	93.5	92.3	90.7	94.5	84.7	94.4	92.5
2001	76.7	79.8	76.6	76.5	78.3	78.6	77.0
Var %	-18%	-13.5%	-15.4%	-19%	-7.5%	-16.7%	-16.7%

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).

Justamente, a excepción de Gran Tucumán, para el resto de los aglomerados cabe la regla de que mejor posición en la estructura social menor caída en la tasa de ocupación plena. Esta evolución regresiva de la tasa de empleo pleno de los jefes laborales en los diferentes aglomerados, encuentra su correlato en el comportamiento de la tasa de desocupación y subocupación⁸ de los jefes laborales -medidas también sobre el total de jefes activos-.

Cuando se analiza el indicador por quintil se observa que, en términos generales, el incremento de la tasa de desocupación o subocupación de jefes labores fue mayor cuanto más baja es la posición social de los jefes de hogar. Por lo mismo, la elevada tasa de problemas de empleo de los jefes en el primer quintil se asocia, al menos en parte, con el proceso de movilidad descendente de hogares con miembros activos desocupados. Lo cual, por otra parte, también confirma el proceso de "aumento de activo" que experimentaron los hogares más pobres en un contexto de deterioro de empleos de baja productividad y distribución selectiva de oportunidades de empleo pleno. De acuerdo con esto, el proceso de proletarización y

⁸ Se definió como subocupado al que trabaja menos de 35 horas y desea trabajar más horas. La subocupación horaria constituye su rasgo típico del subempleo informal urbano.

polarización que experimentó la estructura de oportunidades socio- laborales se constituyó en un factor fundamental para explicar el aumento de la desigualdad social.

Cuadro 2.1b: Tasas de desocupación abierta de jefes laborales: 1991-2001.
Población de 15 y más años

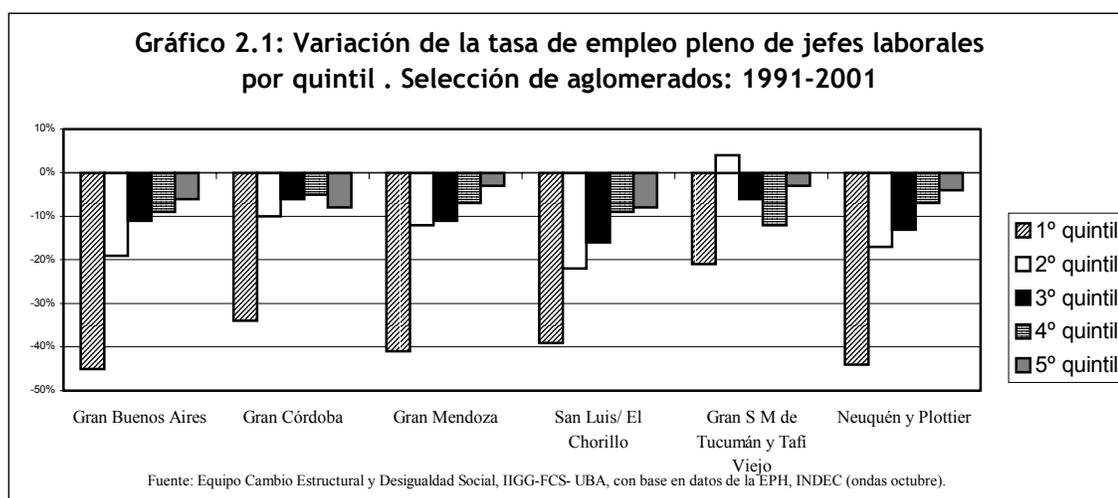
	Gran Buenos Aires	Gran Córdoba	Gran Mendoza	San Luis/ El Chorillo	Gran Tucumán y T. V	Neuquén y Plottier	Total Urbano EPH
1991	1.9	1.2	1.5	1.5	4.3	2	5.4
2001	8.3	7.7	6.8	6.8	7.5	7.4	14.9
Var %	336%	541%	353.3%	353.3%	74.4%	270%	176%

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).

Cuadro 2.1c: Tasas de subocupación horaria de jefes laborales: 1991-2001.
Población de 15 y más años.

	Gran Buenos Aires	Gran Córdoba	Gran Mendoza	San Luis/ El Chorillo	Gran Tucumán y T. V	Neuquén y Plottier	Total Urbano EPH
1991	4.7	6.6	7.7	4.0	10.9	3.6	5.4
2001	15.1	12.4	16.5	16.7	14.2	14	14.9
Var %	223%	90%	115%	317%	30%	289%	174%

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).



2.2 Situación de los Trabajadores Adicionales y Efectos de Movilidad Social

La evaluación de los cambios ocurridos entre 1991 y 2001 en las tasas de actividad y empleo pleno de los trabajadores adicionales resulta un análisis indispensable para completar el cuadro de situación de los cambios ocurridos en la estructura social y las estrategias ocupacionales de los hogares durante la década.

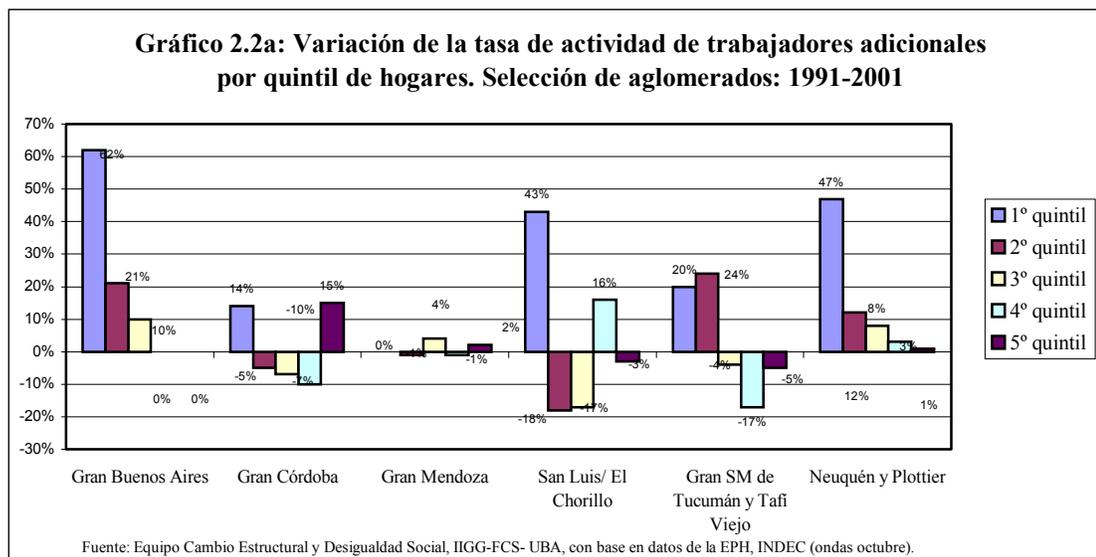
En primer lugar, cabe observar que la oferta laboral -medida a través de la actividad- de los trabajadores secundarios creció sobre todo en el Gran Buenos Aires, Gran Tucumán / Tafí Viejo y Neuquén/Plottier, mientras que se redujo o casi no sufrió alteraciones en el resto de los aglomerados (Gran Mendoza, Gran Córdoba y San Luis-El Chorillo).

Cuadro 2.2a: Tasas de actividad de trabajadores adicionales: 1991-2001.
Población de 15 y más años

	Gran Buenos Aires	Gran Córdoba	Gran Mendoza	San Luis/ El Chorillo	Gran Tucumán y T. V	Neuquén y Plottier	Total Urbano EPH
1991	37.8	34.3	36.8	34.4	36.9	40.4	37.1
2001	42.5	34.1	36.6	34.0	37.8	44.6	40.8
Var %	12.4%	-0.6%	-0.5%	-1.2%	2.4%	10.4%	10%

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).

Para el Gran Buenos Aires, San Luis/ El Chorillo, Gran Tucumán y Neuquén/ Plottier, el comportamiento agregado se explica fundamentalmente por el fuerte aumento de la tasa de actividad de trabajadores secundarios en el 1º quintil de ingresos. De esta manera, los hogares que fueron cayendo en la pobreza, más afectados por el desempleo del jefe laboral, respondieron invariablemente con una mayor oferta de trabajadores secundarios. Sin duda, el comportamiento más estable se registró en Gran Mendoza y, en menor medida, en el Gran Córdoba.



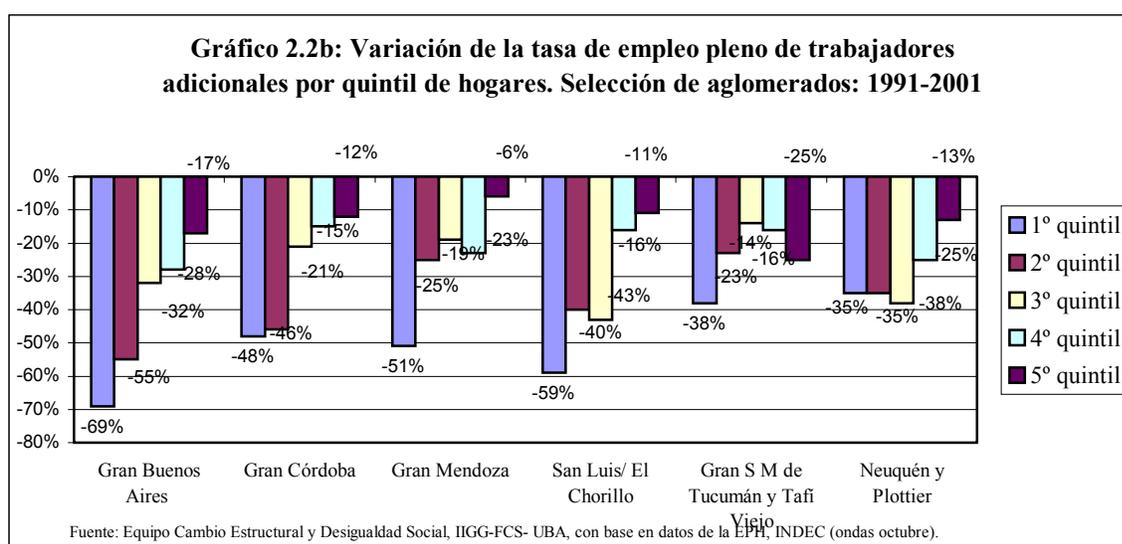
En cuanto al tipo de empleo a los cuales accedieron los trabajadores adicionales, según el cuadro 2.2b es evidente que la tasa de ocupación plena cayó de manera significativa y sistemática en todos los aglomerados. Ahora bien, la lectura al interior de la estructura social de cada aglomerado vuelve a mostrar la desigual distribución urbana y social de los cambios ocurridos en las oportunidades laborales. En general, la caída del empleo pleno de trabajadores adicionales fue mayor en los hogares más pobres. Sólo en los casos de Gran Tucumán y Neuquen la caída de esta tasa se distribuyó en forma algo más homogénea al interior de la estructura social.

Sin duda esto tuvo su correlato en el comportamiento de la tasa de desocupación y subocupación de estos trabajadores; pero sobre todo, en la imposibilidad de los hogares de acceder a ingresos adecuados o alternativos -sea a través del jefe laboral o los trabajadores secundarios-, factor que finalmente explica el comportamiento regresivo de los ingresos por perceptor laboral de los hogares y la mayor desigualdad en la distribución del ingreso.

Cuadro 2.2b: Tasas de empleo pleno de trabajadores adicionales: 1991-2001.
Población de 15 y más años

	Gran Buenos Aires	Gran Córdoba	Gran Mendoza	San Luis/ El Chorillo	Gran Tucumán y T. V	Neuquén y Plottier	Total Urbano EPH
1991	79.4	73.3	72.8	82.0	62.5	79.5	76.9
2001	47.8	53.0	55.4	56.2	46.5	54	48.9
Var %	-39.8%	-27.7%	-23.9%	-31.5%	-25.6%	-32.1%	-31%

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).



3. Cambios en la Inserción Sectorial y Socio-ocupacional de la Fuerza de Trabajo

En este apartado corresponde completar el balance del período 1991-2001 a partir de evaluar los cambios ocurridos, tanto en el nivel interurbano como al interior de los aglomerados seleccionados, en la inserción sectorial de los trabajadores (mercado formal o primario/mercado informal o secundario)⁹, así como también en la calidad de la relación laboral asalariada (empleo registrado/no registrado¹⁰). En este caso, las tasas de empleo formal o informal refieren al porcentaje de activos ocupados respectivamente sobre el total de activos (ocupados más desocupados) de cada sector. Al mismo tiempo, las tasas de empleo

⁹ Se considera inserción *formal* a los empleadores y asalariados de establecimientos con 5 o más ocupados y a los profesionales en función específica. Se define como inserción *informal* a los empleadores y asalariados no profesionales y de establecimientos con menos de 5 ocupados, a los trabajadores cuenta propia- no profesionales- a los trabajadores familiares y al servicio doméstico.

¹⁰ El empleo no registrado o precario refiere a la inexistencia en favor del trabajador de aportes patronales a la jubilación. Un mayor desarrollo de esta definición puede verse en Salvia y Tissera (2001).

asalariado registrado y no registrado siguen la misma lógica tomando como referencia al total de empleo asalariado.

3.1 Cambios en el Tipo y Calidad de los Empleos en los Hogares

Al analizar los cambios ocurridos en la tasa de empleo formal por aglomerado (cuadro 3.1a), se observa una vez más que la media del total urbano (EPH) no resulta representativa frente a la heterogeneidad de comportamientos al interior de la estructura urbana; al menos entre los aglomerados seleccionados para este estudio. Al tiempo que el análisis desagregado por quintil permite destacar aspectos comunes sobre un tema relevante como es la distribución social de las oportunidades laborales.

Por una parte, en Neuquén-Plottier y en Gran Buenos Aires la participación de trabajadores en el sector formal aumentó entre 1991 y 2001 por sobre la tendencia del total urbano del país. Por el contrario, en los restantes aglomerados los trabajadores del sector formal perdieron terreno de manera significativa. Los trabajadores expulsados de este sector fueron evidentemente encontrando empleo en el sector informal, modificándose en forma importante el perfil ocupacional de algunos mercados laborales urbanos. El Gran Córdoba constituye un claro ejemplo en este sentido.¹¹

Cuadro 3.1a: Evolución de la tasa de empleo formal: 1991-2001.
Población de 15 años y más.

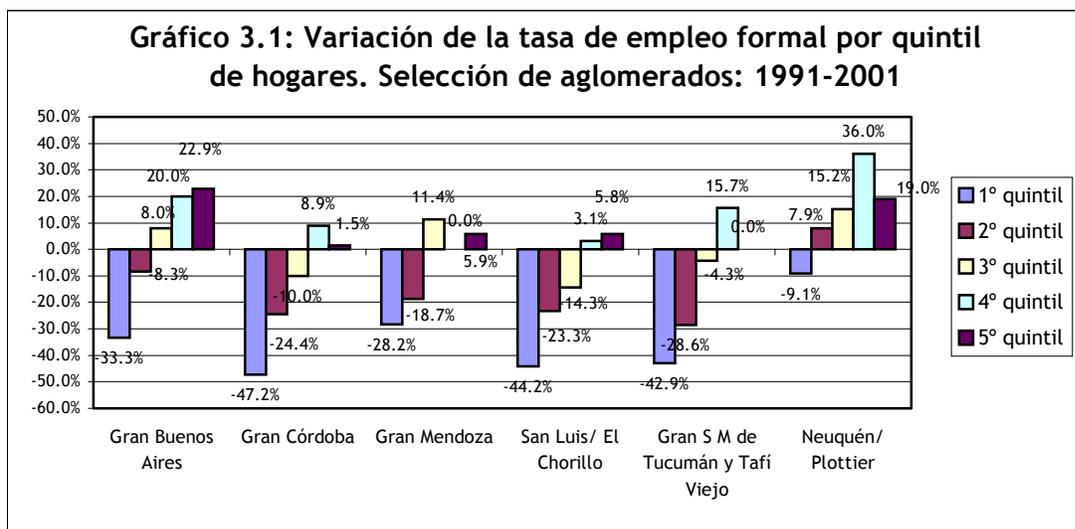
	Gran Buenos Aires	Gran Córdoba	Gran Mendoza	San Luis/ El Chorillo	Gran Tucumán y T. V	Neuquén y Plottier	Total Urbano EPH
1991	51	52	53	64	48	48	51
2001	54	44	50	57	43	56	52
Var %	5.9%	-15.4%	-5.7%	-10.9%	-10.4%	16.7%	1.9%

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).

Pero más allá de esta evolución, el cambio de posición de los hogares urbanos en la estructura social según la inserción laboral de los trabajadores activos muestra similitudes en los distintos aglomerados. Al respecto se observa -según el gráfico 3.1- que Los trabajadores del sector formal registraron un aumento de participación en el 5º quintil. Esta situación habría tenido lugar a través de una movilidad social ascendente a favor de los hogares con trabajadores de este sector; y de manera inversa, por medio de una movilidad descendente de los hogares con trabajadores informales, en especial del 1º quintil. De este modo, puede

¹¹ Lamentablemente, mediante el presente estudio no puede discriminarse en que medida el incremento o la caída del empleo formal se debe a un aumento o pérdida del empleo público o a variaciones en el empleo privado formal.

establecerse como regla general que a mejor posición en la estructura social, menor caída -o, incluso, mayor crecimiento- de la participación de trabajadores ocupados en el sector formal.



En función de completar el cuadro de situación de la creciente desigualdad interurbana y social, cabe aquí evaluar los cambios ocurridos en los trabajadores asalariados a partir de reconocer su inserción sectorial y condición de precariedad (medida en términos de ausencia de pago de aporte jubilatorio por parte del empleador).

En primer lugar, debe destacarse el aumento general que experimentó el trabajo no registrado en todos los aglomerados urbanos. Pero ello ocurrió ya sea por aumentos -en algunos casos más que en otros- del empleo precario en el sector informal, como también debido a incrementos en todos los aglomerados en el porcentaje de asalariados no registrados ocupados en el sector formal.¹² De tal manera que el balance final en el año 2001 muestra un aumento significativo de la precariedad laboral en sectores y aglomerados tradicionalmente poco afectados por este problema, resultando por demás significativo que -tal como se observó al evaluar los cambios en las tasas de empleo pleno y problemas de empleo- donde más aumentó la desigualdad más aumentó también la precariedad asalariada, tanto en el sector formal como informal de la economía. En efecto, los aglomerados San Luis-El Chorillo y Gran Buenos Aires constituyen los principales centros afectados por este problema.

¹² Esta tendencia a la precarización del empleo formal podría explicar en parte porqué el sector formal no se achicó a pesar de las crisis. El sector habría podido mantener capacidad competitiva a costa de precarizar las relaciones laborales.

Por último, cabe destacar que la mayor pérdida del trabajo asalariado registrado tuvo lugar en el 1° quintil de ingresos; es decir, en los sectores más pobres de la estructura social urbana (fenómeno que se repite en los distintos aglomerados). Al mismo tiempo que el aumento de la precariedad en el sector informal fue más irregular al interior de los aglomerados.

Cuadro 3.1b: Evolución de los Asalariados Registrados del Sector Formal.
Población de 15 años y más.

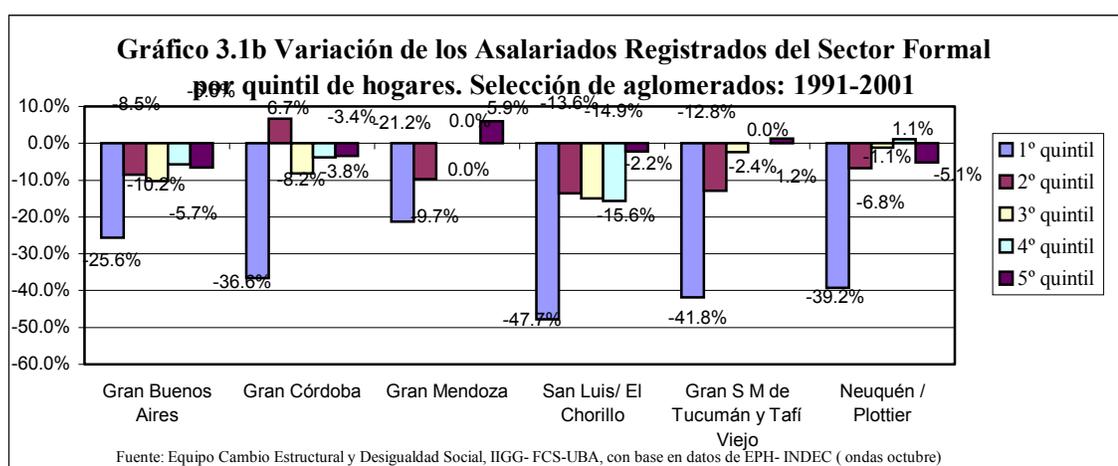
	Gran Buenos Aires	Gran Córdoba	Gran Mendoza	San Luis/ El Chorillo	Gran Tucumán y T. V	Neuquén y Plottier	Total Urbano EPH
1991	87	81	83	92	85	92	86
2001	79	78	81	78	81	87	80
Var %	-9.2%	-3.7%	-2.4%	-15.2%	-4.7%	-5.4%	-7%

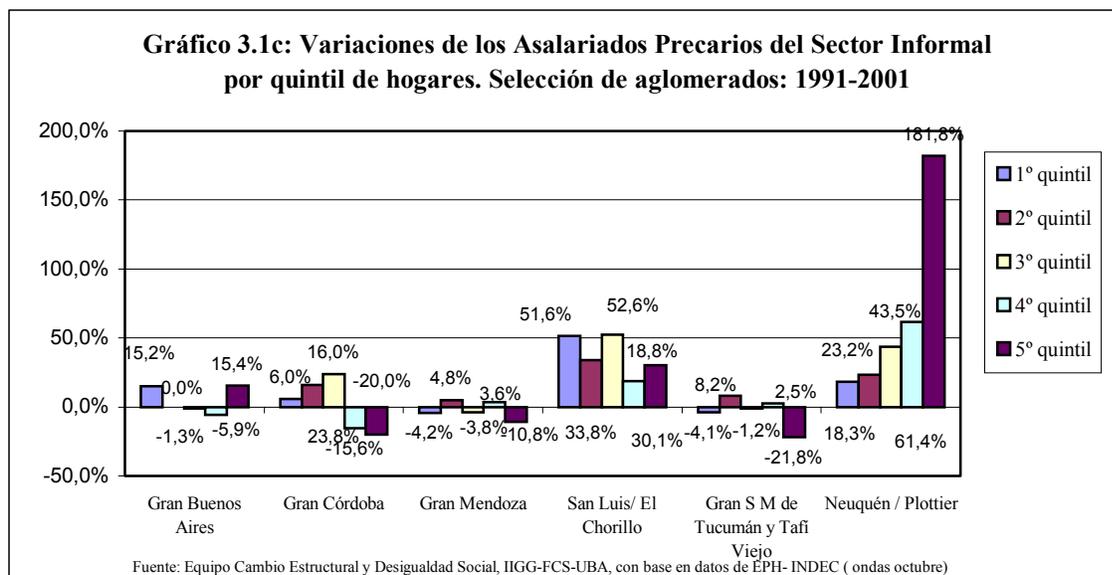
Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).

Cuadro 3.1c: Evolución de los Asalariados Precarios del Sector Informal.
Población de 15 años y más.

	Gran Buenos Aires	Gran Córdoba	Gran Mendoza	San Luis/ El Chorillo	Gran Tucumán y T. V	Neuquén y Plottier	Total Urbano EPH
1991	75	74	85	58	87	59	74
2001	79	78	83	82	87	85	79
Var %	5.3%	5.4%	-2.3%	41.4%	0%	44%	6.7%

Fuente: Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS- UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (ondas octubre).





4. Conclusiones Generales

Si bien a principio de la década se observa un crecimiento del ingreso medio real de los hogares urbanos, el impacto de la crisis del tequila y el prolongado estancamiento de finales de la década (1998-2001) alteraron esta tendencia y produjeron una caída importante del mismo hasta llegar a niveles medios no diferentes a los del principio de la década.

Pero tal como se mostró en este estudio, la media urbana, tanto en cada aglomerado como a nivel nacional, no es representativa de lo efectivamente ocurrido al interior de la estructura social y urbana-regional. La evidencia analizada confirma que los ciclos económicos y reformas de los años noventa, así como la etapa final de estancamiento y crisis, dejaron un saldo de mayor desigualdad en la brecha distributiva y una fuerte polarización social. Ambos fenómenos constituyen la consecuencia directa del "colapso socio-ocupacional" en el que cayeron los sectores más vulnerables de la estructura social: los hogares con trabajadores del sector informal o con asalariados precarios en el sector formal. Ahora bien, esta tendencia, tampoco fue homogénea en términos interurbanos. No todos los mercados de trabajo respondieron -tanto desde la oferta como desde la demanda- de la misma manera a dicho colapso. En particular, no siempre fue posible -dependiendo en general de la economía y socio-demografía urbana local- que los hogares encontraran alternativas de ingreso o de empleo frente al deterioro de sus fuentes tradicionales de reproducción económica.

La matriz funcional de esta dinámica parece devenir de una movilidad social dual, tanto de tipo descendente (acumulativa) como ascendente en favor de algunos sectores privilegiados;

al mismo tiempo que recursiva en términos de sus consecuencias socio-ocupacionales: 1) La movilidad descendente habría afectado principalmente a los hogares socialmente más “vulnerables” en términos de composición demográfica, escaso número de activos en condiciones de acceder a un empleo en el sector primario y/o imposibilidad de contar con perceptores e ingresos no laborales complementarios o sustitutos frente a la falta de trabajo; 2) La movilidad ascendente habría tenido como principales protagonistas a los hogares con trabajadores insertos en el segmento primario del mercado laboral, sectores medios calificados -de tipo “profesional”- o protegidos por la seguridad social, los cuales se caracterizan por su menor carga familiar, mayor número de activos insertos en empleos de calidad y/o perceptores con ingresos no laborales fijos.

Por otra parte, cabe agregar que un resultado evidente que deja esta investigación es que este proceso tampoco fue homogéneo si se comparan los comportamientos agregados de los importantes mercados de trabajo considerados en este estudio. Y si bien no fueron explorados ni analizados los motivos estructurales y político-institucionales que pueden explicar esta diferencia, la evidencia empírica permite inferir en todos los casos el mayor o menor efecto regresivo sobre la estructura social urbana de cada aglomerado fue siempre función del nivel de deterioro que experimentó el mercado laboral y de la capacidad *defensiva* que lograron poner en práctica los hogares.

El análisis de la participación laboral de la fuerza de trabajo según la condición laboral del jefe económico por quintil de hogares nos permitió evaluar un factor fuertemente asociado a la diferenciación interurbana y a la polarización de la estructura de oportunidades laborales, mostrando una movilidad social ascendente por parte de los hogares que pudieron acompañar el empleo del jefe laboral con el de trabajadores adicionales. Es decir, por parte de los hogares y mercados de trabajo que intensificaron la utilización de la fuerza laboral del hogar y tanto más cuanto los empleos se concentraran en el sector primario. En sentido inverso se verifica una movilidad descendente en aquellos hogares y mercados laborales en donde la subocupación del jefe laboral se vio agravada por la falta de empleo de los trabajadores adicionales y en aquellos en que no se consiguió insertar a ningún miembro del hogar en el mercado laboral.

En definitiva, el análisis de los cambios en la distribución del ingreso y las oportunidades de empleo entre 1991 y 2001 muestra una marcada fragmentación de la estructura social e interurbana, junto a una mayor dependencia de los hogares más pobres de las oportunidades de trabajo del mercado secundario, proceso al que podríamos denominar como *proletarización informal de la pobreza*. Este proceso se evidencia a través de una fuerte concentración de condiciones de precariedad de diferente índole en el 40% de los hogares más pobres: caída de los ingresos familiares y per cápita del hogar, mayor dependencia familiar

por perceptor, mayor desocupación, subocupación y precariedad laboral, pérdida de vinculación con el segmento formal del mercado laboral. En contraposición, los hogares del 5º quintil y en algunos casos también los del 4º quintil, fueron favorecidos por las condiciones de movilidad social. Pero si bien la fractura social se produjo fundamentalmente entre el 40% de los hogares de menores ingresos y el resto, se observa que el rezago de los hogares del 1º quintil respecto del 2º fue siendo cada vez más significativo, tanto en materia de ingresos como de empleo e inserción en la estructura ocupacional. En el polo opuesto de la escala social, también se destacan las ventajas del 5º quintil con respecto al 4º y 3º quintil.

El resultado es conocido: la sociedad argentina constituye hoy un emergente de heterogeneidades sociales y urbano-regionales sometidas a un proceso recursivo de fragmentación y polarización permanentes.

Referencias

Altimir, O y Beccaria, L. (2000): "La Distribución del Ingreso y el Nuevo Orden Económico" en *Socialis Revista Latinoamericana de Política Social*, N° 2, Buenos Aires, Mayo.

Altimir, O. y Beccaria, L. (1999): "El Mercado de Trabajo bajo el Nuevo Régimen Económico en Argentina", en *Serie Reformas Económicas N° 28*, Naciones Unidas/CEALS, Santiago de Chile.

Donza E. y A. Salvia. (2001) " Cambio Estructural y Desigualdad Social. Ejercicios de Simulación sobre la Distribución de los Ingresos 1990-2000." En Lindenboim, J. (comp.) *Crisis y Metamorfosis del Mercado de Trabajo. Parte 2. Aportes Metodológicos y otras Evidencias. Cuadernos del CEPED 5*. FCE/ UBA.

Donza E., A. Salvia, C. Steinberg, S. Ticera y C. Yellati (2003): "Cambios en la Distribución del Ingreso y de las Oportunidades de Empleo para los Hogares Urbanos - Argentina: 1991-2001" en Proyecto "*Heterogeneidad e Inequidad en los Mercados de Trabajo Urbanos en la Argentina. Un balance de los noventa*" (UBACyT E26, CEPED), Buenos Aires.

Lindenboim, J. (2001): "Mercado de trabajo urbanos en Argentina de los '90", en Javier Lindenboim (comp.) *Crisis y Metamorfosis del Mercado de Trabajo. Parte 1. Reflexiones y diagnósticos, Cuadernos del CEPED 4*, FCE/UBA.

Neffa, J., Battistini, O., Panigo, D. y P. Pérez (1999): "Exclusión social en el mercado del trabajo. El Caso de Argentina", en *Serie Exclusión Social - Mercosur*, No. 109. Equipo Técnico Multidisciplinario, OIT-Fundación Ford, Santiago de Chile.

Salvia, A. y Tissera, S. (2001): "Heterogeneidad y Precarización de los Hogares Asalariados en la Argentina Durante la Década del 90", en Javier Lindenboim (comp.) *Crisis y Metamorfosis del Mercado de Trabajo. Parte 1. Reflexiones y Diagnóstico, Cuadernos del CEPED 4*, FCE/UBA.

Salvia, A. (2000): " Condiciones de Vida y Estrategias económicas de los hogares bajo los cambios estructurales. GBA 1990-1999" en Javier Lindenboim (comp.) *Crisis y Metamorfosis del Mercado de Trabajo. Parte 1. Reflexiones y Diagnóstico, Cuadernos del CEPED 4*, FCE/UBA.

Salvia, A. (2002): "La estructura social del trabajo en Argentina: desempleo, subempleo y precariedad laboral". *Documento de Investigación AE/Notas/SL01*, Area Económica, Departamento de Investigación Institucional, Universidad Católica Argentina, mayo.

Serino, Leandro y M. González (2002): "Dinámica económica y empleo: Reflexiones acerca de sucesos inevitables", en *Laboratorio* Año 4, No. 9, Invierno, Buenos Aires.