



*Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Buenos Aires*



Maestría en Economía

Tesis

Heterogeneidad Estructural e informalidad laboral en Argentina

Tutor: Roxana Maurizio*

Woyecheszen Sergio

Octubre de 2011

*Quisiera expresar por este medio mi más profundo agradecimiento a la Dra. Roxana Maurizio por su guía en este y otros trabajos. Asimismo agradezco las sugerencias y comentarios sobre algunas cuestiones metodológicas que, en su oportunidad, me hiciera el Dr. Bernardo Kosacoff, así como al equipo técnico de la UIA por su constante apoyo.

Abstract

Desde mediados de la década de 1970, Argentina atravesó por un largo proceso de estancamiento y concentración en sus niveles de bienestar agregado, en el marco de una reducida capacidad por parte del aparato productivo para la generación de excedentes.

La manifestación más clara de ello ha sido una creciente presencia de ocupaciones informales en actividades que operan a bajos niveles de productividad, sujetas a una mayor inestabilidad laboral y menores remuneraciones reales.

En este contexto, este trabajo indaga acerca de las brechas entre remuneraciones asociadas a distintos estratos de productividad en Argentina, desagregando asimismo sus impactos en la distribución de ingresos y la pobreza.

En particular, la penalización promedio entre el estrato intermedio e informal ha sido estimada en 46%, aunque el cierre estático de tales brechas derivaría en mejoras leves tanto en el cuadro distributivo como en la incidencia de la pobreza.

Esto pone de manifiesto no solo la centralidad de la heterogeneidad estructural en la persistencia de tales fenómenos, sino también la necesidad de conducir esquemas integrales de política tendientes a la inclusión continua de los grupos más vulnerables de la sociedad, en el marco de un paulatino aumento de la productividad media nacional.

CONTENIDOS

I. INTRODUCCIÓN	4
II. INFORMALIDAD LABORAL COMO MANIFESTACIÓN DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL	6
II. 1. La escuela estructuralista y el Sector Informal	6
II. 2. Las nuevas formas de producción, el neo – estructuralismo y la Economía Informal	9
II. 3. Estructuralismo, neo – estructuralismo y la superación del subdesarrollo	13
III. HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL E INFORMALIDAD EN EL MERCADO DE TRABAJO ARGENTINO	15
III. 1. Aspectos conceptuales de la estratificación por niveles de productividad	15
III. 2. HE a partir de la estructura ocupacional argentina	18
III. 3. HE en perspectiva histórica: de la crisis del modelo sustitutivo al fin de la convertibilidad	21
III.3.1 La dinámica del mercado de trabajo en la crisis del modelo sustitutivo	24
III.3.2 El segundo intento de apertura y el Plan de Convertibilidad	29
III.3.2.a La centralidad de la demanda laboral durante la vigencia de la convertibilidad	30
III.3.2.b Cierre del período, fuerte reestructuración productiva y social	35
III. 4 Rupturas y continuidades en el marco de la post convertibilidad	38
IV. BRECHAS DE INGRESO Y LOS INTERROGANTES DE CARA AL FUTURO	55
IV.1 Especificación del modelo econométrico	55
IV.2 Principales resultados	57
IV.3 Algunos interrogantes	59
V. ESCENARIOS DE POLÍTICA PARA EL CAMBIO ESTRUCTURAL	60
V.1 Contexto macroeconómico	61
V.2 Desarrollo productivo	64
V.2.1 Relaciones de insumo producto y empleo	66
VI. REFLEXIONES FINALES Y CONCLUSIÓN	70
BIBLIOGRAFÍA	73
ANEXOS Y APÉNDICES	82

I. INTRODUCCIÓN

Desde mediados de la década de 1970, nuestro país atravesó por un largo proceso de estancamiento y concentración en sus niveles de bienestar agregado, dentro de un contexto general signado por la reducida capacidad por parte del aparato productivo para la generación de excedentes.

En este marco, se ha puesto de manifiesto una creciente incidencia de la informalidad laboral, bajo la forma de una extendida presencia de ocupaciones hacia el interior de unidades productivas poco organizadas, donde no existiría una clara distinción entre capital y trabajo, los procedimientos tecnológicos serían sencillos y, en general, el objetivo pasaría por la maximización de los ingresos totales antes que las utilidades (Tokman, 1986 / 87).

En estas circunstancias, las capacidades de acumulación y las ganancias de productividad hacia dentro de este Sector Informal (SI) se verían altamente reducidas, afectando la estabilidad del empleo, el nivel de los ingresos generados y su distribución.

Dado que el atributo definitorio opera sobre los establecimientos y no sobre los trabajadores, esta idea resultó consistente con la teorización que el Estructuralismo Latinoamericano tuviera acerca de las características y la evolución de largo plazo de economías como la argentina, sujetas a procesos de avance técnico que limitaban la diversidad y profundidad del aparato productivo. Como resultado de ello, habría tomado importancia un estrato de empresas informales, como manifestación ante la falta de oportunidades de empleo a niveles adecuados de productividad (Beccaria, 2008), conformando un escenario de persistente Heterogeneidad Estructural (HE).

De forma complementaria, dada la magnitud de las transformaciones productivas que se sucedieron a nivel global desde mediados de la década de 1970, se habrían evidenciado una serie de cambios en la estructura ocupacional, con aumentos de posiciones precarias, incluso hacia dentro de establecimientos típicamente formales (Pok, 1992). Sería a partir de esta constatación empírica donde se concentrarían los esfuerzos de caracterizar los nuevos fenómenos, convergiendo a lo que la Organización Internacional del Trabajo denominaría Economía Informal.

En este trabajo se busca contribuir en esta línea de investigación, indagando acerca de las brechas entre remuneraciones asociadas a la HE del mercado de trabajo argentino. El objetivo es desagregar luego los impactos de esta diferenciación sobre la distribución de ingresos y la pobreza. La hipótesis central que se busca testear deriva del carácter creciente de la HE, particularmente desde mediados de la década de 1970 hasta la salida del régimen de convertibilidad, bajo la cual los distintos atributos definitorios de la informalidad laboral aparecerían como manifestación primaria. Desde 2002, en el marco de un nuevo patrón

macroeconómico, varios han sido los factores asociados a la reversión parcial de la HE, emergiendo no obstante cuantiosos desafíos a la hora de acelerar el cierre total del panorama de privación social de una franja significativa de la población.

Para ello, en la siguiente sección se presentan los principales argumentos conceptuales en torno a la tesis de HE del estructuralismo y neo estructuralismo latinoamericano, en particular atendiendo sus nexos teóricos con las dos perspectivas principales en torno a la incidencia de la informalidad laboral en el marco de la Organización Internacional del Trabajo.

Esta es la base con la cual, en la tercera parte de esta investigación, se busca desentrañar las especificidades de la HE en el caso argentino, a partir de una caracterización que refleje la morfología del aparato productivo y la estructura ocupacional, reconociendo en esta última la convivencia de tres estratos económicos con características y dinámicas que les son propias.

Desde esta taxonomía, se indaga acerca del funcionamiento de esta última desde la crisis del modelo sustitutivo, rescatando analíticamente los efectos del entorno macroeconómico, la estructura microeconómica y el mercado de trabajo sobre la distribución del ingreso y la pobreza.

Seguidamente, se estiman en la cuarta parte las brechas de ingreso condicionado entre los distintos estratos de productividad, con modelos que utilizan regresiones por cuantiles, los cuales arrojaron una penalidad de 46% para la comparación del estrato intermedio y el informal.

El cierre estático de tales brechas supondría, no obstante, mejoras leves tanto en el cuadro distributivo como en la incidencia de la pobreza, lo que pone de manifiesto la existencia de otros factores que contribuyen a explicar la extendida presencia de hogares con bajos ingresos, como las menores retribuciones al empleo menos calificado, la sub utilización horaria del factor trabajo y las mayores tasas de dependencia (relación entre ocupados y total de personas en el hogar). Dada la magnitud de tales problemáticas, el diseño de cualquier estrategia que busque darle una respuesta integral debería contemplar acciones no solo en el plano de las políticas de ingreso y social sino también, de forma complementaria, en el productivo, transformando la matriz actual.

Es en este marco que en la quinta parte se ensayan algunos escenarios de política para el cambio estructural, atendiendo no solo la relevancia de sostener un contexto macroeconómico acorde al aumento de la demanda y la producción de bienes, sino también la de fortalecer los eslabonamientos que surgen de las relaciones de insumo producto en Argentina.

Finalmente, en la sexta parte se presentan algunas reflexiones y se concluye.

II. MARCO TEORICO

Informalidad laboral como manifestación de la heterogeneidad estructural

II. 1. La escuela estructuralista y el Sector Informal

Una de las principales vertientes conceptuales en torno a la informalidad laboral surgió en el marco del Programa Mundial de Empleo de la OIT de principios de los 70' (Hart, 1970 y 73 e Informe de Kenia de OIT, 1972), cuyas investigaciones, al indagar acerca del funcionamiento de los mercados laborales urbanos en África, dieron cuenta de la existencia de un grupo de trabajadores en zonas urbanas que, aunque integrados al tejido productivo, contaban con bajos ingresos¹.

Los factores asociados a esto último, en el estudio de Hart, giraban en torno a la inserción en empresas de índole familiar, poco estructuradas y con baja escala, generalmente sin protección jurídica ni laboral, características a las que el informe de Kenia agregó el uso de tecnología adaptativa e intensiva en mano de obra, capacidades adquiridas fuera del sistema educativo formal y ausencia de apoyo estatal, entre otros.

Esta noción sobre informalidad, adoptada luego por el Programa de Recuperación de Empleo en América Latina y el Caribe (PREALC), quedó fuertemente asociada a la teorización que hiciera la escuela estructuralista latinoamericana acerca de las características y la evolución de largo plazo de las economías en desarrollo, las cuales presentarían un modo de ser específico.

Desde sus inicios a mediados del siglo XX, a partir de los trabajos fundacionales de Prebisch, Furtado y Pinto en el ámbito de la CEPAL, el análisis estructuralista pretendió descubrir las regularidades detrás del desarrollo económico en Latinoamérica, siendo que las leyes que gobiernan tales procesos tendrían una aplicabilidad limitada, quedando históricamente condicionadas por las transformaciones que pueda sufrir el orden económico global y por los rasgos que definen la estructura productiva de cada país.

El objetivo primario era el de captar las particularidades que tendrían los procesos de acumulación y progreso técnico en la región, afectados por un desarrollo desigual originario que habría conformado un Sistema Económico Mundial de carácter dual, con un centro - núcleo fabril

¹ Como antecedente cabe mencionar los análisis dedicados al enfoque de marginalidad, de fines de los 60', los cuales partían de la imposibilidad por parte del aparato productivo de la periferia de absorber la totalidad de mano de obra disponible, conformando una masa marginal que podía resultar excedente incluso en términos del ejército industrial de reserva. Ver Nun, J., Marín, J. y Murmis, M. (1969) "*Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal*", Revista Latinoamericana de Sociología.

y una periferia heterogénea, especializada en la producción de alimentos y materias primas, con menor diversidad productiva y fuerte disparidad en los niveles de productividad sectorial (Prebisch, 1949).

Las implicancias de esta diferenciación original serían varias, viéndose ampliadas asimismo por los distintos elementos que mediatizan la reproducción del sistema a través del tiempo, afectando las posibilidades de quiebre por parte de una posterior industrialización, la generación de empleo e ingresos y, en definitiva, la sustentabilidad dinámica de un proceso de desarrollo económico que permita cerrar las brechas internas y externas de productividad.

En efecto, la especialización productiva derivada de la división internacional del trabajo habría generado desde un primer momento una industrialización tecnológicamente más sencilla, reduciendo las potencialidades del progreso técnico y con ello de la productividad del trabajo y los ingresos medios, dos categorías que terminarían reforzándose mutuamente (Rodríguez Octavio, 2001).

Adicionalmente, la baja elasticidad ingreso de la demanda de bienes simples (menor a uno) y la oferta elástica de mano de obra (con menores salarios reales respecto al centro) habrían derivado en el deterioro continuo de los términos de intercambio en detrimento de la periferia, afectando no solo el ritmo de crecimiento sino también el resultado del balance de pagos (Prebisch, 1949 / 62; Ocampo, 2001 / 05).

Otra de las manifestaciones del subdesarrollo sería la generación de un excedente estructural de mano de obra, producto de la inadecuación entre la oferta de factores de producción y el estado de avance técnico en el tejido productivo. El resultado de ello sería la conformación de economías híbridas o duales, en las cuales los procesos de industrialización que puedan darse se orientan en general al desarrollo de innovaciones que aproximarían la estructura de costos y precios a las de los países industrializados, aún a costa de la ralentización en la generación de empleo (Furtado, 1961).

Una conceptualización más compleja de este tipo de heterogeneidades surgiría luego a partir del trabajo de Pinto (1970, 1971, 2008), según su visión de cómo operaron los cambios en el marco del propio proceso de industrialización, luego de la etapa espontánea de la década del 30' y los 40'. En ella, se manifestaría la convivencia de tres grandes estratos. Por un lado el "primitivo", con muy bajos niveles de productividad e ingreso por habitante. En el otro extremo el "moderno", en torno a los estándares de sus pares del centro. Entre ambos, el "intermedio", cuyas actividades aparecen operando cerca de la productividad media de la economía².

² La HE en América Latina se manifestaba en que, con datos para la década de 1960, el sector moderno explicaba más del 50% del PBI ocupando solo el 13% de la mano de obra, en tanto que el estrato informal empleaba más del 36% de las ocupaciones,

La distinción -aceptada luego por Furtado- se enmarcó en la transición de la primera a la segunda etapa de la industrialización, donde el eje dinámico aparecía siendo la demanda interna pero ahora de bienes de consumo duraderos³, lo que tendría asociada la contradicción de pretender reproducir la estructura de oferta de la sociedad opulenta del consumo en países con menor diversidad productiva y generación de ingresos medios, presionando no solo sobre el balance de pagos sino también sobre la distribución del ingreso.

Entre los factores asociados a la dinámica de este proceso, se destacaba la continua transferencia de ingresos desde los segmentos más retrasados (en productividad e ingresos medios) hacia los de mayor desarrollo, tanto por las medidas de apoyo estatal que recibirían estos últimos como por su mayor capacidad en la formación de precios. De esta forma, la distribución del ingreso determinaría la estructura productiva (dadas las nuevas pautas de consumo) pero en la medida que esta última se expande tendería a concentrar aún más el ingreso, debilitando el proceso de acumulación.

De esta forma, dada la insuficiencia en la generación de puestos de trabajo a niveles altos de productividad, la existencia de trayectorias diferenciadas en los ingresos medios y una reducida capacidad de ampliar las corrientes de inversión - ahorro y acumulación de capital, tanto el subempleo como la informalidad laboral aparecerían como reflejo directo del desequilibrio estructural.

Este ha sido el marco que definiera la agenda de indagación del PREALC, bajo el cual durante 25 años (1968 – 1993), se llevaron adelante más de 500 investigaciones sobre el funcionamiento de los mercados de trabajo en América Latina, con eje conceptual en la estructura y dinámica de los aparatos productivos, la tendencia de los términos de intercambio, la salida neta de remesas por medio de las empresas multinacionales y el consumo imitativo de los sectores de medios y altos ingresos, los cuales derivarían en un déficit crónico de la inversión y en una insuficiente propagación del progreso técnico, que explicarían en conjunto la falta de oportunidades laborales en las franjas de mayor productividad y salarios.

Conceptualmente, este sería el eje en torno al cual se puso de manifiesto la creciente incidencia de lo que se denominaría Sector Informal (SI), el cual incluía distintas ocupaciones en actividades no organizadas, donde no existiría una clara distinción entre capital y trabajo, la mano de obra se encontraría escasamente calificada y los procedimientos tecnológicos serían en esencia sencillos⁴,

contribuyendo apenas con el 5% del valor agregado. En el sector medio, finalmente, las ocupaciones representaban cerca del 50% en tanto la participación en el producto alcanzaba el 41,6% (Infante y Sunkel, 2009).

³ En particular automotores, refrigeradores, equipos de TV y calefacción, entre otros.

⁴ Institucionalmente, el trabajo se enmarcó en la Conferencia Internacional del Trabajo (CIT) número 78 (1991) y la Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo (CIET) nro. 15 (1993), de la Organización Internacional del Trabajo, donde se definieron los atributos del “sector informal” y se dieron una serie de directrices para cuantificarlo.

todo lo cual afectaría la productividad, la estabilidad del empleo y la generación de ingresos (Tokman, 1987 y Cervantes Niño, Garza y Palacios, 2008).

Respecto a los referentes metodológicos para cuantificar el SI, las recomendaciones que se hicieran incluían en general a los trabajadores por cuenta propia de baja calificación⁵, familiares no remunerados, empleadores y trabajadores en unidades pequeñas (menos de 5 o 10 empleados, dependiendo de la realidad de cada país).

Sobre esta base quedaba definido luego el Empleo en el Sector Informal, conformado por aquellas personas que estaban ocupadas en por lo menos una actividad en este sector en el período de referencia, independientemente de si esta última era la principal o secundaria.

II. 2. Las nuevas formas de producción, el neo – estructuralismo y la Economía Informal

Hacia mediados de la década de 1970, se pondrían de manifiesto una serie de eventos que, con mayor o menor intensidad, vendrían a transformar varios de los rasgos asociados al modelo de industrialización vigente en la mayoría de los países de América Latina.

En primer lugar, se destacó la emergencia de un nuevo orden internacional, basado en la flotación de las principales monedas del mundo y en una secuencia de reformas institucionales y legales tendientes a liberalizar el movimiento de capitales y los mercados financieros. Ello habría derivado en el flujo creciente de transacciones financieras entre países⁶, de marcada relevancia a la hora de caracterizar los ciclos macroeconómicos (Frenkel, 2003).

Adicionalmente, y desde un plano productivo, habría tomado forma un nuevo modelo de acumulación a nivel global, cuya manifestación central sería el surgimiento de las Cadenas Globales de Valor (CGV), esto es, subsistemas productivos (incluyendo casa matriz, áreas de desarrollo e investigación, diseño, plantas de ensamblado, proveedores, entre otros) que presentarían como novedad la trascendencia de las fronteras nacionales, articulando capitales diferenciados por diversos estratos de productividad, capacidades de acumulación, concentración y poder de mercado.

Este nuevo escenario habría trastocado de forma significativa la estructura global de la producción y el comercio, convergiendo hacia la conformación de redes mundiales, con nuevos agentes económicos (proveedores especializados de tecnologías aplicadas, nuevos canales de distribución, grandes cadenas de supermercados, etc.), escalas, asimetrías (económicas,

⁵ Empíricamente, es usual excluir a los trabajadores no asalariados profesionales del Sector Informal, fundamentalmente cuando se pretende captar las relaciones entre informalidad y pobreza (Beccaria, 2008).

⁶ En la base material del proceso se encuentra además el fuerte aumento en el precio del petróleo, la acumulación de capital en los países de la OPEP y la canalización de los mismos hacia el financiamiento de los desequilibrios comerciales derivados (ver Frenkel, 2003).

tecnológicas y financieras) y reglas de funcionamiento (en base a nuevas normas que afectan productos y procesos).

Entre los rasgos principales de esta nueva división internacional del trabajo, de vital importancia en la interpretación dinámica del subdesarrollo bajo el nuevo patrón de acumulación global, se destacaría la concentración creciente de la producción física de menor valor agregado en los países en desarrollo, quedando las etapas de mayor productividad, intensivas en innovación, investigación y desarrollo tecnológico, centralizadas en los países desarrollados (Keifman, 2008).

Como consecuencia de ello, en varias de las economías de América Latina la participación de los sectores de mayor difusión del conocimiento habría mostrado un comportamiento débil, afectando los efectos de arrastre y las externalidades tecnológicas, principales factores asociados a la imposibilidad de sostener aumentos en la productividad del trabajo en conjunción con la generación intensa de ocupaciones formales (Cimoli, Porcile, Primi y Vergara, 2005).

Desde el campo de las ideas, aún cuando se verificaría cierta proliferación de modelos de crecimiento económico a partir de una función de producción genérica⁷, tanto desde la ortodoxia como la heterodoxia económica se mantuvieron diversas aproximaciones teóricas que destacaban la centralidad de conocer la velocidad y dirección del cambio estructural en el estudio del desarrollo.

En el primer caso, las nuevas teorías del crecimiento endógeno darían cierta continuidad a temáticas como las externalidades, indivisibilidades, derrame tecnológico y retornos crecientes a escala. En general, estos modelos parten de la existencia de una renta que remunera la innovación, considerando al avance técnico como un proceso “de destrucción creativa” en el que la nueva tecnología hace obsoleta a la vieja⁸. En muchos de ellos existen externalidades (fundamentalmente a partir de la inversión en investigación y desarrollo o de la educación) o esquemas en donde la inversión en plantas y equipos afectan la tasa de crecimiento del estado estacionario.

En lo que hace al campo heterodoxo, las especificidades detrás de los procesos de cambio técnico han permanecido en general en las agendas de investigación, en particular a partir de los modelos de crecimiento con restricciones por el lado de la demanda. Se sugiere en ellos que las brechas tecnológicas típicas de las economías en desarrollo son claves para conformar un patrón de inserción internacional basado en bienes de bajo dinamismo por parte de la demanda externa e interna, debilitando los procesos de aprendizaje, la trayectoria de la productividad, los resultados

⁷ El desinterés por algunos de los principales rasgos asociados a la teoría del desarrollo se habría puesto de manifiesto ya durante la década de 1960. Ver Hirschman, A. (1980), Cimoli, M. *et.al.* (2005) y Katz, J. (2008).

⁸ Para profundizar ver Aghion y Howitt (1998) o Romer (1990).

en el balance de pagos y, en consecuencia, los impulsos al crecimiento económico (Holland y Porcile, 2005).

Por otro lado, en los modelos evolucionistas se destaca el rol del progreso técnico en los procesos de cambio estructural, reconociendo la distinta naturaleza de las firmas, la importancia de las instituciones y la dinámica presente en los cambios de la cultura productiva, de difícil representación por medio de modelos formales de equilibrio competitivo.

En general, se parte de cierto consenso acerca de la diferenciación de las firmas tanto en su comportamiento como en su desempeño, fundamentalmente a partir de las opciones discrecionales que eligen (Nelson, 1993).

Según Coriat y Dosi (1994), una buena parte de tales diferencias estarían vinculadas con la naturaleza de sus rutinas, así como con sus competencias organizacionales, tecnologías empleadas, niveles de productividad y rentabilidad, todo lo cual se conformaría, en el marco planteado, como fuente primaria de la divergencia entre las trayectorias de crecimiento de distintos países. Diversas combinaciones productivas implicarían diferentes oportunidades y capacidades tecnológicas en el futuro. El conocimiento tecnológico sería difícil de transferir de un país a otro, dado que buena parte del mismo se acumula en las firmas en forma de trabajadores especializados, tecnología propia y mayor *know how* (López, 1996).

En la misma línea, el neo – estructuralismo se configuró como una corriente conceptual que, en lo general, tendería a preservar la tradición teórica del estructuralismo, aunque incorporando los matices derivados de la mayor apertura de las economías y la existencia de profundas reformas de mercado en la mayoría de los países de la región (French Davis, 1990).

En particular, se destaca la existencia de dinámicas productivas y ocupacionales que tenderían a la persistencia de la informalidad laboral, haciendo de la heterogeneidad estructural una debilidad que trasciende la vieja idea que la asociaba solo a los diferenciales de productividad entre actores y sectores (Cimoli *et. al.*, 2005 y 2006).

De esta forma, la coexistencia de los sectores formal e informal no solo seguiría siendo un rasgo central del aparato productivo en la región, sino que aparece asimismo como una forma peculiar de la HE, en la que la informalidad concentra ocupaciones de baja productividad, obstaculizando incluso el desarrollo (Cimoli, Primi y Pugno, 2006).

Asimismo, se manifiesta una continuidad conceptual respecto de la centralidad de la HE en la reproducción de la desigualdad y la pobreza⁹, la cual sería más intensa en el marco de una mayor

⁹ En particular a partir de su manifestación en la fuerte incidencia de la informalidad, donde no solo se ve afectado el nivel del ingreso medio sino también su distribución, dadas las penalidades de ingreso existentes entre ocupaciones formales e informales. Se volverá sobre este punto más adelante.

fragilidad en los mecanismos de acceso a distintas oportunidades de generación de riqueza (educación, tecnología y crédito) y de la insuficiencia e inequidad de las redes de protección social (Bielschowsky, 2009).

En términos del tipo de inserción de América Latina, se destaca la persistencia de las brechas de productividad respecto de la frontera internacional, las cuales tendieron a intensificarse en el marco de distintos episodios de fijación cambiaria, apertura comercial y financiera y desregulación de mercados. Estos últimos aparecen, asimismo, como los principales factores asociados a los magros resultados alcanzados durante las últimas décadas (Damill, M. y Frenkel, R., 2006).

En particular, existe un acabado consenso acerca del impacto estructural de esta nueva realidad, asociado al fenómeno de “reestructuración regresiva” de muchas formas de producción de bienes donde se combinó la destrucción de numerosas capacidades, conocimientos, equipamientos y recursos humanos en sectores de alta y media tecnología sin plasmarse como contrapartida una creación simétrica de nuevas capacidades en aquellos sectores intensivos en otro tipo de recursos (Kosacoff, 1993, Katz, 2008 y Cimoli *et. al.*, 2009).

En este marco, de fuertes cambios en cuanto a la naturaleza de las firmas industriales y la configuración misma de los mercados de bienes manufacturados, se vio perturbada la trayectoria del empleo pleno en el sector, particularmente en Argentina (Katz, J., 1988), exacerbando la espiralización de distintas problemáticas hacia dentro del mercado de trabajo.

Desde un punto de vista histórico, todos estos cambios habrían dado pie a una nueva conformación del aparato productivo, si bien igualmente heterogénea, muy diferente a la observada durante la etapa previa. En este contexto, se han venido elaborando intentos por captar estas nuevas particularidades, que no sólo han derivado en el cambio referencial de “Sector” a “Economía Informal”, como se verá seguidamente, sino también en nuevas tipificaciones donde resaltan de forma más explícita los vínculos dinámicos entre esta problemática y la persistencia de la HE (CEPAL, 2004).

Entre estas últimas, cabe mencionar en particular los esfuerzos orientados a caracterizar la precariedad laboral, entendida como un tipo de inserción ocupacional endeble que se manifiesta, principalmente, en la participación intermitente en la actividad, algún grado de disolución del modelo de asalariado socialmente vigente, condiciones contractuales que no garantizan la sostenibilidad de la relación de dependencia y la protección social y / o el desempeño en actividades en vías de superación (Pok, 1992).

En lo que hace a la conceptualización de la OIT, en 1999 la noción de Trabajo Decente¹⁰ pretendió ser la respuesta ante el particular proceso de cambio que atravesaban las distintas estructuras sociales, abarcando cuatro áreas prioritarias de los mercados de trabajo como los derechos del trabajador (definidos en los convenios principales de la propia OIT); calidad del empleo (en términos de remuneración y condiciones de trabajo); protección social y diálogo social entre empresarios, gobiernos y trabajadores.

Esta ha sido la base para que en la CIT 90 de 2002 se incorporaran otros indicadores que servirían para cuantificar la Economía Informal (EI), entendida como el “conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades económicas que, tanto en la legislación como en la práctica, se encuentran insuficientemente contemplados por sistemas formales”.

El objetivo de esta nueva conceptualización fue el de ampliar la medición desde las relaciones de producción (empleo en el Sector Informal) a las propias relaciones laborales de los trabajadores (Empleo Informal), de modo de identificar las inserciones informales independientemente del sector en que se ubiquen, bajo el criterio no solo de la unidad productiva sino también basado en el puesto de trabajo (Husmanns, 2004)¹¹.

II. 3. Estructuralismo, neo – estructuralismo y la superación del subdesarrollo

Más allá de los cambios en torno a la teorización sobre los rasgos particulares que en cada etapa puedan presentar los distintos procesos de crecimiento y desarrollo económico, lo cierto es que subyace en lo visto hasta aquí un fuerte consenso no solo respecto a la centralidad de la HE para interpretar el deterioro del mercado de trabajo en América Latina, sino también en torno a la importancia del progreso técnico en toda transformación estructural orientada hacia la generación de empleos de alta productividad.

En lo que hace a las recomendaciones de política derivadas de la concepción estructuralista latinoamericana, las mismas quedarían asociadas a una serie de reformas que supongan un cambio estructural, particularmente en el plano interno, orientado a la diversificación y profundidad del tejido productivo.

¹⁰ Definida como “aquella ocupación productiva que es justamente remunerada y se ejerce en condiciones de libertad, equidad, seguridad y respeto a la dignidad humana” (CIT 87, 1999).

¹¹ Incorporando en particular la perspectiva de una de las vertientes de mayor tradición respecto a la noción de precariedad laboral, como es el no registro a los sistemas de seguridad social, ver Pok y Lorenzetti (2007). La EI estaría conformada entonces por los trabajadores independientes y empleadores que tienen sus propias empresas del sector informal; trabajadores familiares auxiliares, independientemente de si trabajan en empresas del sector formal o informal; asalariados que tienen ocupaciones informales, ya sea en empresas del sector formal, informal o en servicios domésticos para hogares; miembros de cooperativas informales de productores; personas que realizan la producción de bienes por cuenta propia exclusivamente para el uso final de los mismos por parte de su hogar, como la agricultura de subsistencia o la construcción de su propia vivienda.

De esta forma, a una tendencia sostenida al crecimiento de la HE, se oponía la búsqueda de un crecimiento que tienda a la homogeneización, a través de la transición del sector de subsistencia o informal hacia el sector medio y el aumento de la productividad en este último, con eje estratégico en la difusión del progreso técnico (Nohlen y Sturm, 1982).

En igual sentido, el neo – estructuralismo plantea la necesidad de diseñar e implementar políticas que tiendan al cambio estructural hacia etapas o sectores con mayor complejidad y diversificación, con uso más intensivo de conocimiento y tecnología, junto con aquellas que maximicen la aparición y fortalecimiento de los encadenamientos necesarios para difundir los logros (Ocampo, 2005; Cimoli *et.al.*, 2006).

Esta necesidad aparece como más acuciante en el marco de las rentas generadas bajo las nuevas redes de producción global, las cuales tendrían detrás el desafío de cómo captar una parte creciente de ellas, con vistas a aplicarlas al crecimiento local y traducirlas en un proceso equitativo y sustentable de desarrollo, lo cual guardaría una estrecha relación con la forma de organización de la producción (Bisang, Anlló y Campi, 2008).

Esta continuidad propositiva en el tiempo habría encontrado asimismo nuevos argumentos, dados los déficits crecientes de trabajo decente alrededor del mundo. Para dar respuesta a ello, la conversión a la formalidad se vería como una cuestión central, incluso con miras a la consecución de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (OIT, 2007).

En definitiva, resulta válido plantear que entre las viejas y nuevas teorías del desarrollo discutidas se ha alcanzado una síntesis en la que se destaca la necesidad de fortalecer los ejes que viabilicen la transformación estructural de la economía, destacando como cuestiones claves el papel de las externalidades, las complementariedades productivas, las indivisibilidades y los efectos de arrastre, que fundamentarían las distintas modalidades de retornos crecientes (Cimoli *et. al.*, 2005).

Este sería el eje de contracción de diversas problemáticas sociales en economías en desarrollo, las cuales tendrían un hilo de causación común, derivado de la incapacidad estructural de la economía de acelerar la generación de puestos de trabajo a niveles adecuados de productividad¹².

Dada la multiplicidad de elementos que confluirían en la conformación de esta realidad, así como la intensidad y persistencia de esta última, un principio de respuesta supone varias líneas de acción, orientadas a la consecución de fuertes cambios en estructura productiva.

¹² Ello no obvia la existencia de otros factores asociados a los déficits en el mercado de trabajo, entre los cuales puede mencionarse los niveles de concentración y elevados márgenes de rentabilidad en algunos subsectores y empresas y la no despreciable incidencia de empleo informal hacia dentro del Sector Formal. Por el contrario, estos últimos parecen responder, en muchos casos, a la misma lógica del sistema.

Ello requiere no solo no desatender la centralidad del patrón macroeconómico en la configuración sectorial agregada, sino sumar de forma concordante la necesidad de fomentar la creación y desarrollo de distintas actividades, en particular aquellas que incrementen los requerimientos medios de mano de obra a niveles más elevados de productividad. Se volverá sobre este tema en la parte final de este trabajo.

III. HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL E INFORMALIDAD EN EL MERCADO DE TRABAJO ARGENTINO

III. 1. Aspectos conceptuales de la estratificación por niveles de productividad

En esta sección se busca revisar y aplicar específicamente al caso argentino el marco conceptual propuesto, sobre la base de establecer una caracterización estructural del aparato productivo y los elementos que puedan tender a perpetuar la incidencia de la informalidad laboral, la desigualdad de ingresos y la pobreza.

En este sentido, existen varios estudios acerca de los mecanismos a través de los cuales la dinámica del mercado de trabajo afecta la distribución de ingresos y la pobreza, entre ellos el régimen macroeconómico, los cambios en la estructura ocupacional y los retornos de distintas características de los ocupados¹³.

En particular, este trabajo focaliza en las brechas entre remuneraciones asociadas a la HE del mercado de trabajo argentino, atendiendo sus nexos teóricos con las dos perspectivas principales en torno a la incidencia de la informalidad laboral en el marco de la Organización Internacional del Trabajo.

Así, por un lado se considera a la informalidad laboral como núcleo central de las ocupaciones con menor nivel de productividad, fenómeno que – a pesar de los matices – sigue mostrando una fuerte asociación con ciertas características de las unidades de producción, ligadas a su tamaño, relación entre capital y trabajo y su capacidad de generar y captar excedentes económicos.

Las evidencias disponibles muestran que, en general, estos factores siguen siendo los de mayor poder explicativo respecto a la incidencia de inserciones ocupacionales débiles - las cuales mediatizan los episodios de informalidad y precariedad laboral - sean éstas en términos de la intermitencia entre empleo, desempleo e inactividad, en el tipo de relación social de producción (asalariada o independiente) o por tipo de actividad / sector de pertenencia (Pok, 2001).

De forma complementaria, se incluyen en la taxonomía aquellos rasgos que, de forma conceptual, conforman la Economía Informal.

¹³ Ver sección siguiente.

En conjunto, esto último sugiere un elemento ya mencionado previamente: la HE no se pone de manifiesto solo como una diferenciación marcada en los niveles de productividad entre sectores, sino incluso hacia dentro de ellos, con menor generación de oportunidades de empleo en los estratos de mayor modernidad y una mayor incidencia de ocupaciones sujetas a episodios de precariedad laboral.

La separación analítica en diferentes estratos a través de distintos estudios parte, en general, de alguna de estas dimensiones principales de la HE, operando sobre la estructura productiva u ocupacional a partir de determinado indicador de productividad (vbg. valor agregado o valor agregado bruto por hombre ocupado) o a través de determinadas características personales o del puesto de trabajo que actuaban como *proxi* de aquel.

En términos del primer criterio, Holland y Porcile (2005) parten de considerar como conformando el estrato bajo a aquellas actividades que presentan un nivel igual o menor a un tercio de la productividad norteamericana, replicando las diferencias que, en promedio, se verifican en términos del producto *per cápita* ajustado por paridad de compra.

En este marco, con datos para varios países de la región, muestra que entre 1970 y el 2000 los aumentos de productividad intrasectoriales han sido los de mayor poder explicativo para el crecimiento del indicador global, la cual ha mostrado adicionalmente una correlación negativa con la tasa media de crecimiento del empleo industrial, ampliando así la HE.

Esta misma tendencia se verifica en el caso del sector manufacturero asiático, e incluso parece conformar un hecho estilizado de la economía internacional (Holland y Porcile, 2005), sin embargo, en el caso latinoamericano resulta particularmente preocupante, puesto que el aumento de la productividad en valores absolutos no solo es menor respecto a otras regiones¹⁴, sino que afecta principalmente a los estratos más bajos, que además concentran una porción muy significativa de las ocupaciones (Cimoli, *et.al.*, 2005).

A partir de un marco conceptual similar, aunque trabajando con datos provenientes de la Matriz Insumo Producto de Chile, Infante y Sunkel (2009) examinan no sólo los diferentes niveles de productividad¹⁵ hacia dentro de los diversos estratos de producción, sino también como tal diferenciación se replica en los procesos de generación de valor agregado y la distribución primaria del ingreso según tamaño de empresa.

El trabajo revela la escasa capacidad de las firmas pequeñas y medianas de proveer insumos al primer estrato de manera competitiva, así como de emprender inversiones de relevancia e insertarse en mercados internacionales. En términos distributivos, por su parte, los datos muestran

¹⁴ Y por tanto más alejados de los niveles de frontera internacional.

¹⁵ Medida como el Valor Bruto de Producción por ocupado.

que el 86,3% del excedente bruto de explotación se concentra en el estrato más elevado del aparato productivo, el cual supera además en más de 15 veces la productividad respecto del rezagado, y cerca de 5 veces en el caso de las remuneraciones.

En el estudio específico del caso argentino, algunos datos sobre el nivel de la HE a fines de la década de 1960 pueden encontrarse en Pinto (2008), resaltando los diferenciales de productividad, valor agregado y empleo según estratos, aunque en el marco de una mejor posición relativa del país respecto del resto de la región.

Por su parte, Lavopa (2008) identifica distintos estratos de modernidad (alta, media y baja) durante el período que va desde la instauración de la convertibilidad hasta el año 2006, a partir de una distinción primaria entre sectores productores de bienes transables y no transables, en el primer caso utilizando como criterio la brecha de productividad respecto a Estados Unidos¹⁶ y, en el segundo, la brecha respecto al promedio de la economía, reflejando el empeoramiento durante la apertura de los 90' y la mejora parcial en la etapa posterior.

En lo que hace a la caracterización de la HE a partir de la estructura ocupacional, en Coatz, García Díaz y Woyecheszen (2010) se plantea una separación que manifiesta la coexistencia de tres estratos con niveles diferenciados de informalidad e ingresos medios asociados, a partir de ciertos rasgos de la unidad productiva y las relaciones laborales que replican – aunque con matices – los criterios de SI y EI de la OIT.

De forma coincidente, aunque a partir de un enfoque de carácter más conceptual, Agis y Kostzer (2010) presentan una taxonomía de firmas en dos dimensiones, la primera atendiendo la relación de la empresa con el mercado internacional (separándolas de aquellas que operan en el mercado interno) mientras que la segunda refiere a su poder de mercado, específicamente en su capacidad de fijar sus precios de venta.

Finalmente, en un análisis específico de la morfología hacia dentro del cuentapropismo en Argentina, Lepore y Schleser (2006) distinguen entre tres categorías laborales: profesionales, predominantemente insertos en actividades formales; de oficio, que tendrían asociada cierta calificación pero operarían básicamente en la informalidad; y subsistencia, con baja calificación y escasa posibilidad de generar excedentes económicos.

En términos generales, y más allá de las diferencias en el abordaje metodológico de los distintos enfoques de estratificación, se manifiesta de forma subyacente cierto consenso respecto a que cualquiera sea la separación horizontal inicial, detrás de cada estrato existirían cruces verticales derivados de los tipos de eslabonamientos de diversas cadenas de valor, reflejando fuertes

¹⁶ Existe una serie de estudios que parte de la productividad sectorial de Estados Unidos como referencia de la frontera tecnológica internacional. Ver por ejemplo Katz y Stumpo (2001) y Holland y Porcile (2005).

divergencias no solo de productividad y escala sino también en términos de capacidades de acumulación y generación de empleo e ingresos.

III. 2. HE a partir de la estructura ocupacional argentina

En este trabajo, dado el interés manifiesto de indagar acerca de los vínculos entre la HE y la informalidad laboral, se parte de la estratificación seguida en Coatz, García Díaz y Woyecheszen (2010), la cual aproxima los niveles de productividad por medio de una definición operativa que considera ciertas características de la unidad económica y los ocupados (CUADRO I)¹⁷.

CUADRO I

Taxonomía de los estratos de capital

		Ocupados	Cat_ocup	Nivel educativo
Moderno	Asalariados registrados ENGE	>500	asalariado	todos
	Asal. ENGE no registrados	>500	asalariado	todos
	Asal. Empresas medianas grandes registrados	>100 y < 500	asalariado	todos
	Asal. Empresas medianas grandes no registrados	>100 y < 500	asalariado	todos
	No asalariados profesionales	todos	cuentaprop	univ completo
	Trabajo familiar profesional	todos	familiar	univ completo
	Desocupados profesionales	-	-	univ completo
Medio	Asal Medianas registrados	26 a 100	asalariado	todos
	Asal Medianas no registrados	26 a 100	asalariado	todos
	Asal Pequeñas registrados	6 a 25	asalariado	todos
	Asal Pequeñas no registrados c/calif.	6 a 25	asalariado	sec completo
	Asal Micro establecimientos registrados	0 a 5	asalariado	todos
	No asalariados calificación técnica	todos	cuentaprop	sec completo
	Trabajo familiar calificado	todos	familiar	sec completo
	Desocupados calificados	-	-	sec completo
Bajo / Sector Informal	Beneficiarios planes sociales	todos	todos	>primario completo
	No asalariados baja calificación	todos	cuentaprop	sec incompleto
	Asal Pequeñas no reg baja calif.	6 a 25	asalariado	sec incompleto
	Asal Micro establecimientos no reg	0 a 5	asalariado	todos
	Trabajo familiar baja calif.	todos	familiar	sec incompleto
	Desocupados baja calificación	-	-	sec incompleto
	Servicio doméstico	-	-	-
Núcleo duro desempleo	Planes sociales sin calificación	todos	todos	primaria incompleta
	Trabajo familiar no calificado	todos	familiar	primaria incompleta
	Desocupados sin calificación	-	-	primaria incompleta
	Inactivos de 18 a 65 c/exp sin calif.	-	-	primaria incompleta

En sus aspectos teórico conceptuales, el enfoque supone indagar acerca de una división en conjuntos de inserciones laborales con determinados rasgos – tamaño del establecimiento, tipo de relaciones sociales de producción, calificación de la mano de obra – en estrecha conexión con los

¹⁷ La segmentación por tamaño de firma compatibiliza la información disponible en las bases usuarias de la EPH tanto de la modalidad puntual como continua. En el anexo pueden consultarse los nexos entre la taxonomía propuesta y la condición de informalidad, así como una explicación más detallada de la clasificación. Algunas alternativas respecto al criterio seguido pueden consultarse por ejemplo en Beccaria y Maurizio (2003) o Beccaria (2008).

distintos atributos que conforman la conceptualización de la OIT respecto a la informalidad laboral.

De esta forma, se considera que existe en primer lugar aquellas ocupaciones (asalariadas o no) hacia dentro de un segmento de producción social de bienes y servicios de alta productividad, conformado por las firmas de 500 o más ocupados que operan a niveles elevados de escala, además de aquellas empresas medianas grandes (entre 101 y 500 ocupados) insertas en nodos privilegiados dentro de las Cadenas Globales de Valor y provisión de servicios profesionales y sociales de alta calificación.

Dadas estas características, estas unidades concentrarían una fracción significativa de la producción y generación de puestos de trabajo en este estrato, tratándose en muchos casos de firmas con fuerte incidencia de capital extranjero o trasnacionales, que cuentan con una capacidad suficiente para enfrentar de manera sólida la competencia externa incluso bajo condiciones macroeconómicas adversas.

Esto último les otorgaría además una capacidad diferencial para fijar sus precios de venta, en el mercado local e incluso – en algunos casos - internacional, lo que deriva también de su lugar en el proceso de innovación, creando y recreando los subsistemas de producción (Levín, 1997).

El segmento se completa con unidades de menor tamaño relativo y ocupaciones por cuenta propia profesionales, que proveerían diversos servicios en áreas tan disímiles como la jurídico – contable, marketing, publicidad, diseño, software o comunicación institucional; pequeñas firmas de servicio de mantenimiento de maquinaria industrial de gran porte, elaboración o terminado de piezas especiales, entre otras. En todos estos casos se da la característica principal de que se trata de pequeños emprendimientos que involucrarían un alto contenido de capacidades intelectuales y/o el uso de maquinas, herramientas y conocimientos de frontera o muy especializados.

En segundo lugar, en forma coincidente con el marco propuesto, aparecerían las firmas insertas en los estratos de productividad cercanos al promedio nacional, el cual resulta el de mayor tamaño tanto en términos de cantidad de firmas como de ocupaciones. Hacia dentro de el existe un conjunto heterogéneo de establecimientos, en general pequeños o medianos, que cuentan con capacidad para generar excedentes e inversiones, presentando un grado de formalidad relativamente alto.

Adicionalmente, se verificaría también la existencia de un grupo extenso de actividades por cuenta propia de las llamadas de oficio, conformada por pequeños comerciantes y proveedores de servicios de vivienda – albañilería, pintura, herrería, carpintería, entre otras – así como taxistas y remiseros de media y alta gama, en general formales, que recibirían en promedio un ingreso

horario tres veces menor que sus pares profesionales, aunque casi duplicando los registros del cuentapropismo de subsistencia¹⁸ (Lepore y Schleser, 2006).

Sobre la base de una clasificación simple, puede plantearse por un lado la existencia de un sub grupo que se ubicaría en la cota superior del segmento, conformado por unidades medianas (25 a 100 ocupados) que contarían con la capacidad de transformar su forma de producción en el mediano plazo, tendiendo hacia la productividad media del primer estrato.

En muchos casos, se trataría de las firmas proveedoras de aquellas del estrato de alta productividad, con niveles elevados de tecnología pero con escasas posibilidades de incidir en ella, mientras que en otros se manifiesta una clara capacidad de fijar precios en el mercado local, dado que operan típicamente con una curva de costos variables con forma de “L invertida”, generando costos medios decrecientes en el corto plazo, en general derivados de la existencia de instalaciones excedentes (Agis y Kostzer, 2010)¹⁹.

En el otro extremo, la cota inferior de productividad pondría de manifiesto los problemas estructurales típicos de las economías en desarrollo, como diferencias persistentes de eficiencia y escala en favor de competidores internacionales, problemas de infraestructura, falta de financiamiento, entre otros, asociados en general a la proliferación de estrategias empresariales defensivas que redundan en una incidencia creciente de la informalidad. Ello hace que este sub estrato refleje una marcada predominancia de ocupaciones en micro y pequeñas firmas que, aún cuando verifican algún grado de calificación, mantienen una fuerte intermitencia de entrada y salida a la condición de formalidad, en particular cuando las condiciones macroeconómicas son desfavorables, desencadenando quiebras y dañando al tejido productivo.

Finalmente, el último de los estratos productivos se asemejaría al típico Sector Informal de la OIT, al abarcar a pequeñas firmas y unidades proveedoras de servicios, generadoras de escaso valor agregado y que logran apenas producir un excedente sobre el nivel de subsistencia. Abarca microemprendimientos o comercios cuya viabilidad está estrechamente asociada a episodios de precariedad laboral, trabajo a destajo o familiar, o bien una franja no menor de ocupaciones por cuenta propia de baja calificación, en muchos casos reflejo de las dificultades para insertarse de manera estable dentro del aparato productivo (vendedores ambulantes, peones, trabajadores de limpieza, entre otros).

En este segmento, las unidades de producción se distinguen por involucrar en general procesos productivos con un alto contenido de mano de obra de baja calificación y el uso de herramientas

¹⁸ Existe evidencia adicional que marca que las brechas de ingresos horarios del cuentapropismo de subsistencia respecto del salario no registrado llegaría al 34% promedio entre 1995 y 2009 (Jiménez, M., 2010), por lo que cabría esperar que, también en promedio, las ocupaciones de oficio tendrían ingresos por encima de este último.

¹⁹ Resulta central remarcar la incidencia del patrón macroeconómico sobre la dinámica de este tipo de firmas, las cuales pueden cambiar rápidamente su condición a tomadoras de precios, tanto de sus insumos como de los bienes que comercializan.

o técnicas rudimentarias o artesanales, de bajo contenido tecnológico, lo que hace que estas firmas solo muestren algún grado de sustentabilidad solo en el marco de bajos salarios, en la mayor parte de los casos a partir de posiciones no registradas a la seguridad social, elevando la coincidencia entre SI y EI hacia dentro del estrato.

La taxonomía se cierra con una estimación del núcleo duro del desempleo, que abarca a los desocupados, receptores de planes sociales sin calificación, trabajadores familiares sin calificación y parte de las personas inactivas que, por edad y experiencia, podrían estar conformando situaciones de desempleo oculto.

III. 3. HE en perspectiva histórica: de la crisis del modelo sustitutivo al fin de la convertibilidad

El proceso sostenido de industrialización de la economía argentina, que se iniciara a la salida de la crisis de los años 30', con especial impulso hacia mediados de la década de 1940, ha mostrado entre sus rasgos más salientes el desarrollo de sectores orientados a la sustitución de importaciones, en particular de aquellas dirigidas al mercado interno.

En términos de política, el modelo se basaba en un fuerte esquema proteccionista, fundamentalmente de la producción manufacturera, a partir de un Estado que no solo apoyaba activamente al sector (a través de subsidios, créditos e inversión pública), sino que también se configuraba como el garante de pisos mínimos de protección y seguridad social (Agis y Kostzer, 2010).

De esta forma, y tras casi treinta años de desarrollo industrial, entre 1964 y 1974 el sector manufacturero registraba un proceso de crecimiento continuo, por encima del resto de las actividades, que se conjugaba con un marcado aumento en los niveles de ocupación, salarios y productividad.

En este marco, el mercado de trabajo en la Argentina mantenía una mayor integración respecto a sus pares de la región, con un mayor nivel de asalarización, menor incidencia del subempleo e informalidad y una reducida penalidad relativa de ingresos entre sectores y calificaciones²⁰. Entre los factores asociados a ello, no solo se destacaba la articulación productiva sino también una menor presión de la oferta de trabajo, la extensión del sistema público educativo y el nivel de desarrollo de la actividad gremial (Altimir y Beccaria, 1999).

No obstante esto, hacia mediados de la década de 1970 la producción industrial se ralentizaría, en el marco de una fuerte polémica sobre el agotamiento del modelo, la cual giraba en torno a los

²⁰ Ello se manifestaba, entre otros elementos, en un desempleo en torno al 4,5%, una desigualdad medida con el índice de GINI de 0,36 y una incidencia de la pobreza que no superaba el 5%.

efectos de la desaceleración de la demanda interna de bienes de consumo (dada la distribución del ingreso) y el carácter anticíclico de la balanza de divisas del sector industrial (Beccaria y Yoguel, 1988).

La discusión tenía por detrás varios de los rasgos estructurales asociados al estilo de desarrollo de los países de América Latina, en los cuales si bien parecía viable cierta desconcentración de ingresos en los estratos superiores, no obviaba por el contrario la postergación de las capas inferiores, derivando en una causalidad acumulativa entre mayor inequidad distributiva y las pautas de consumo.

Ello derivaba de una particularidad central del modelo: los núcleos más dinámicos del aparato productivo – en particular bienes de uso duraderos - dependían en forma significativa de la demanda de los grupos que conformaban los deciles más altos de la distribución de ingreso²¹; en este sentido, dado el ingreso medio, para que el esquema se reproduzca era necesario que la capacidad de gasto se concentre allí (Pinto, 2008).

Adicionalmente, la mayor apropiación por parte de los deciles más altos en la pirámide de ingresos se traducían inevitablemente en una presión adicional a la restricción externa vía el aumento secular de la propensión a importar, debido a los aumentos en la demanda de bienes suntuarios, acelerando la reversión del ciclo (Agis y Kostzer, 2010).

Por otro lado, los límites en la extensión del mercado interno explicaron asimismo parte de los rasgos estructurales de las firmas, en general de tamaño relativamente reducido y abocadas a la producción de bienes a través de series cortas²², de forma discontinua, con menores niveles de automatización respecto de sus pares en términos internacionales, lo que habría producido un impacto negativo sobre la productividad de la mano de obra (Kosacoff, 2010).

La distinción no resulta trivial, puesto que entre las firmas que nacieron y se desarrollaron al resguardo de la industrialización por sustitución de importaciones, y que presentaban varios de estos rasgos, se destacaron las que en la taxonomía propuesta mostrarían cierta capacidad de fijar precios a nivel interno, ampliamente dependientes del tipo y nivel de protección.

Las dudas respecto al agotamiento o no del modelo presentarían luego un capítulo adicional, en el marco de un escenario macroeconómico que se deterioraba rápidamente, signado por la recesión en los niveles de actividad, alta inflación, déficit público creciente y problemas en el balance de pagos, atravesados transversalmente por un grado de conflictividad social en alza.

²¹ Con datos a 1970, Pinto (2008) muestra por ejemplo que cerca del 90% del consumo argentino de automóviles, propiedades y muebles se concentraba entre el estrato del 10% más rico de la población y el 20% que le seguía. En el caso de artefactos eléctricos y mecánicos, la participación era menor, aunque superaba el 50%, siendo que el 20% más pobre alcanzaba solo el 5% del total.

²² En muchos casos incluso diversificando el bien en distintos tamaños y modelos, acentuando los problemas de escala en el marco de un reducido mercado interno.

Frente a este panorama, mediatizado por una conciencia generalizada de la crisis y de la incapacidad de gobierno por resolverla, se puso en marcha un brusco giro en la orientación de la política económica centrado en la liberalización. Entre las disposiciones centrales del Plan de 1976 se destacó la fijación de un nivel promedio para salarios reales un 40% inferior al vigente en el quinquenio previo, eliminación de retenciones a la exportación de bienes agropecuarios, reducción progresiva de los aranceles de importación, eliminación de subsidios a las exportaciones no tradicionales, de los créditos de fomento, de prestaciones sociales, incremento de tarifas de servicios públicos, liberalización del mercado cambiario y financiero y la reducción del gasto, empleo y déficit del sector público. Hacia fines de 1978, se fijaron asimismo pautas de devaluación nominal decrecientes, con el objetivo claro de hacer converger la inflación doméstica a la internacional (Canitrot, 1980).

En la práctica, esto último suponía que la inflación se moderaría por la competencia derivada de la oferta de bienes importados, abriendo una etapa de intentos de política macroeconómica antiinflacionaria en las que algún grado de fijación del tipo de cambio jugaba un papel central.

Se sucederían así distintos episodios que conformarían una etapa de larga inestabilidad macroeconómica, afectando los niveles de actividad y el ritmo de crecimiento de largo plazo, con marcadas oscilaciones en precios relativos clave y episodios de inflación elevada y apreciación cambiaria real (Canitrot, 1992; Damill y Frenkel, 2006).

En este marco, se desataría un período prolongado de deterioro productivo que, aún sin afectar en varios pasajes el funcionamiento económico global, pondría si de manifiesto un sostenido proceso de inequidad distributiva, en conjunción con una mayor incidencia de la pobreza.

En términos generales, esto último estuvo acompañado por el empeoramiento en varios de los indicadores del mercado de trabajo, en particular las tasas de desempleo y subempleo, la incidencia de la informalidad en la estructura ocupacional y la caída, con oscilaciones, de las remuneraciones reales.

Dentro de este panorama global, dada la fuerte heterogeneidad con la que los distintos factores habrían incidido, conviene separar analíticamente el cuadro en dos sub períodos sustancialmente diferentes, el primero asociado a la primera experiencia de apertura de los 70' y la crisis del modelo sustitutivo (dados los rasgos asociados a los cambios que surgen de los datos censales entre 1973 y 1984) y el segundo a los efectos derivados del Plan de Convertibilidad de 1991, en conjunción con la desregulación y liberalización del mercado interno.

III.3.1 La dinámica del mercado de trabajo en la crisis del modelo sustitutivo

Entre 1973 y 1984, los datos censales revelan una caída en los niveles de empleo del orden del 5,7%, la cual mostró sin embargo una fuerte heterogeneidad a nivel de ramas (Proyecto Gobierno Argentino, PNUD y OIT, 1987).

En este sentido, si se indagan en particular los comportamientos de aquellos sectores que registraban tanto los mayores como menores valores en términos del multiplicador de empleo²³, surge en primer lugar una relativa estabilidad en su composición entre los dos años extremos.

Entre las primeras, se destacan las actividades orientadas a la industrialización de productos agropecuarios (bebidas y tabaco, preparación de fibras de algodón, saladeros de cuero y pasta para papel, entre otras, así como las destilerías de petróleo y alcohol). Se trata en la mayoría de los casos de actividades que, presentando bajos requerimientos de empleo directos, se eslabonan no obstante con otras ramas que si ocupan mayor mano de obra. En el otro extremo, las de menor multiplicador corresponden a ramas agropecuarias con altos requerimientos directos de empleo, al igual que gran parte de las que conforman el grupo de servicios.

No obstante esto, al desagregar por sector de actividad surge que las ramas manufactureras de origen industrial mostraron si cambios significativos de composición, aún cuando, a nivel agregado, el empleo industrial no solo no se redujo sino que aumentó en el orden de 5,4%, con comportamientos dispares a nivel de sub sectores (Beccaria y Yoguel, 1988).

Entre las características de las actividades que expanden el empleo se destacaron la de pertenecer al tamaño PYME (entre 6 y 100 ocupados), las cuales pasaron de ocupar 474 mil personas a 598 mil (+29,9%). Se trata de un conjunto de empresas que orientan en general la producción de bienes de consumo no durables, de bajo dinamismo. Quedan incluidas dentro de este grupo productos plásticos, panaderías y galletitas, entre otros, las cuales acumularon más del 50% del aumento del empleo en el sector²⁴ (ver CUADRO II), en la mayoría de los casos con una productividad relativa baja y estancada entre ambos años²⁵.

Por el contrario, aquellos establecimientos que lo reducen (de 658 mil a 596 mil), presentaban en promedio un tamaño mayor (101 ocupados y más), operando asimismo a niveles superiores de productividad relativa, tanto en aquellos casos en que los niveles de actividad aumentan como en aquellos que caen.

²³ El multiplicador de empleo surge de la relación entre los requerimientos totales de empleo y los directos, captando en particular el primero el impacto sobre el nivel de las ocupaciones derivados de los eslabonamientos de cada sector con el resto.

²⁴ Ver apéndice estadístico para consultar el listado correspondiente al total de los sectores. CUADRO XIII.

²⁵ En Beccaria y Yoguel (1988), se denomina productividad relativa al cociente entre el valor de producción por ocupado de cada rama respecto al global del sector industrial.

Entre los primeros, un rasgo común es haberse beneficiado de los distintos regímenes de promoción instaurados en el marco de la etapa previa (aluminio, siderurgia, aparatos de radio y TV, textiles), al tiempo que presentaron en mayor o menor medida la introducción de tecnologías ahorradoras de mano de obra.

CUADRO II

Principales sectores de contribución al aumento en la ocupación industrial

Ganan empleo 73 - 84	Variación absoluta	Explicación
Productos plásticos	15896	8,3%
Panadería excepto galletitas	12636	6,6%
Prendas de vestir	9952	5,2%
Curtiembres	9281	4,9%
Otros productos metálicos	9016	4,7%
Aserraderos	7011	3,7%
Envasado de frutas, hortalizas y legumbres	6298	3,3%
Imprenta	5771	3,0%
Galletitas	5256	2,7%
Otros productos alimenticios	5227	2,7%
Productos lácteos y helados	5094	2,7%
Calzados de cuero	4970	2,6%
Fiambres	4603	2,4%
Papel y carton	4275	2,2%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Proyecto Gobierno Argentino / PNUD y OIT, 1987

Por el lado de las que reducen la producción, una característica central es que la mayoría pertenece al sector metalmeccánico²⁶ (ver CUADRO III), afectado por una presión competitiva a partir de la cual las subas en la productividad dependerían en mayor medida de los cambios en la intensidad del uso del factor trabajo (Beccaria y Yoguel, 1988).

Con todo, el panorama global hacia dentro de este subperíodo arroja un crecimiento del empleo industrial basado en ramas de orientadas a la producción de bienes intermedios o finales de consumo interno, en general con escasa complejidad técnica. En el otro extremo, la reducción de las ocupaciones se da en actividades que en general mantienen una mayor productividad relativa. En este marco, las diferencias tanto en los niveles de empleo como de productividad entre estos estratos, habría tendido a ensanchar los diferenciales existentes, acentuando la heterogeneidad estructural.

²⁶ Ver apéndice estadístico para consultar el listado completo. CUADRO XIII.

CUADRO III

Principales sectores de contribución a la caída en la ocupación industrial

Pierden empleo 73 - 84	Variación absoluta	Explicación
Hierro y acero	-17053	11,7%
Hilado	-15030	10,3%
Fabricación y armado de automotores	-14826	10,2%
Equipo ferroviario	-12712	8,7%
Aeronaves	-6678	4,6%
Radio, TV y afines	-6377	4,4%
Motores y turbinas	-5703	3,9%
Tejidos de fibras textiles	-4795	3,3%
Industrias básicas de metales no ferrosos	-4616	3,2%
Mosaicos	-4208	2,9%
Fibras artificiales y sintéticas	-3545	2,4%
Maquinas y aparatos eléctricos	-2882	2,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Proyecto Gobierno Argentino / PNUD y OIT, 1987

La trayectoria del empleo pleno (de 35 horas semanales o más), la inestabilidad de los puestos creados y la mayor rotación irían en la misma dirección²⁷ (Yoguel, 2000).

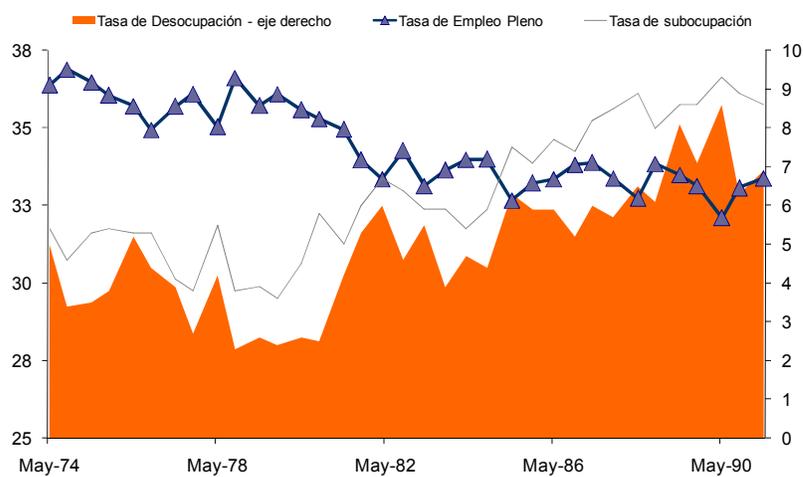
En lo que respecta a la evolución de las ocupaciones de tiempo completo, las mismas acumularon una caída de 13% en el período, al pasar de casi 37% de la población en 1974 a niveles cercanos al 33% hacia mediados de la década de 1980 y del 32% a inicios de la siguiente. El GRÁFICO I arroja cierta evidencia adicional acerca del impacto negativo que esto último parece haber tenido en particular sobre las tasas de desempleo y subempleo.

En igual sentido, la relevancia de las ocupaciones por cuenta propia así como su dinámica en el tiempo mostraron en general una tendencia alcista, absorbiendo parte de los flujos que irían de otro modo a formar parte del desempleo. Según datos de los censos de población de 1970 y 1980, la participación de este tipo de empleo aumentó desde el 17,1% al 19,4%, arribando asimismo a niveles del 22% hacia 1984²⁸.

²⁷ Existe evidencia en particular para el caso de la industria manufacturera que las tasas de entrada al empleo se redujeron entre 1982 - 84 y 1987, al tiempo que aumentaron las de salida. Como resultado la rotación se mantuvo relativamente estable aunque con tendencia al alza (Proyecto Gobierno Argentino, PNUD y OIT, 1987).

²⁸ En Beccaria (2006) aparece reflejada la misma tendencia: los no asalariados informales habrían aumentado desde el 20,1% de la estructura ocupacional de GBA en 1974 al 21,9% en 1986, para pasar luego a representar el 23,1% en 1993.

GRÁFICO I

Empleo pleno, desocupación y subempleo, en porcentaje
1974-1991

Fuente: Elaboración propia en base a microdatos de EPH - INDEC

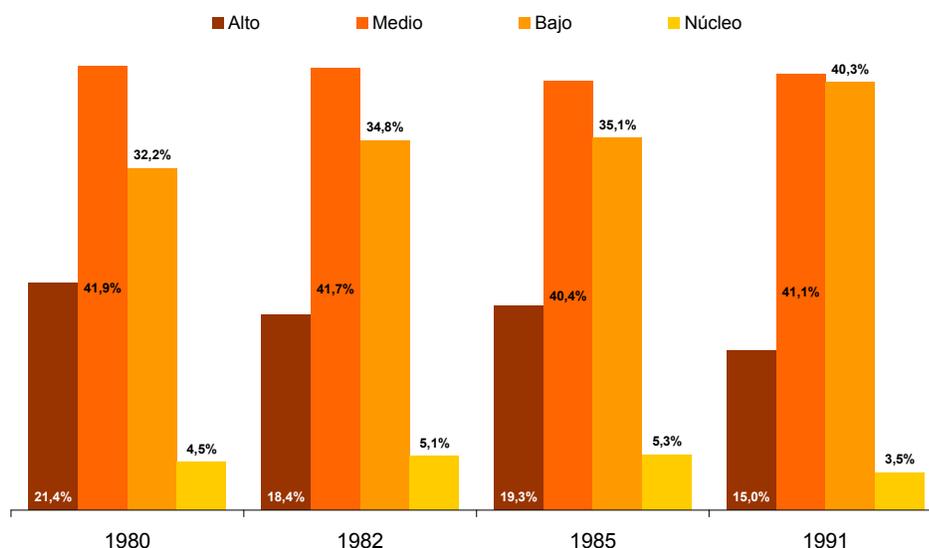
En la desagregación sectorial de este comportamiento, las ramas que mostraron las mayores subas fueron la construcción, el comercio y los servicios comunitarios sociales y personales, lo que habría derivado además en una reestructuración del grupo con salidas desde actividades estructuradas hacia aquellas consideradas de refugio (Proyecto Gobierno Argentino, PNUD y OIT, 1987).

En esta misma línea, como reflejo de este aumento en las posiciones independientes, se verificó una caída en las ocupaciones asalariadas: desde su representación en el total en 1970 (73,8%) estas últimas habían perdido más de 2 puntos porcentuales una década después, alcanzando el 71,5%.

Como resultado de estas tendencias, notoriamente a partir de 1980, la taxonomía propuesta en este trabajo presentaba ya algunas modificaciones de relevancia, ganando participación tanto el estrato informal como aquel asociado al núcleo duro del desempleo, en detrimento de las capas de mayor productividad (GRÁFICO II).

Adicionalmente, se verificaron cambios de composición hacia dentro de los propios estratos. En lo que hace al de mayor productividad, los asalariados en empresas de más de 500 ocupados, que representaban el 40,9% del subconjunto en 1980, perdieron cerca de 7 puntos porcentuales, para ubicarse en 33,4% hacia 1991. Igual tendencia mostraron los asalariados en empresas medianas grandes, con una pérdida de 4pp (ver CUADRO IV).

GRÁFICO II
Ocupación por estrato
1980-1991



Fuente: Elaboración propia en base a microdatos de EPH - INDEC

Por el contrario, tanto el estrato medio bajo como el bajo de subsistencia aumentaron su participación intragrupo en el período, en torno al 4,4 y 3 pp., respectivamente.

En uno u otro caso, estos cambios respondieron principalmente al hecho que los aumentos (caídas) en los niveles de ocupación entre los 70' y los 80', se asociaron con bajos (altos) niveles de productividad relativa y estancamiento (subas) de la productividad del trabajo (Yoguel, 2000).

Finalmente, en lo que refiere a los impactos de esta dinámica laboral sobre la distribución del ingreso y la pobreza, cabe mencionar la influencia que fueron manifestando en particular en cuanto a la caída en las remuneraciones medias, mayor desigualdad en los retornos a distintas características personales y a los cambios en la composición hacia dentro de la estructura del empleo, particularmente desfavorables para los sectores de menor nivel socioeconómico (Altimir, Beccaria y González Rozada, 2002; Beccaria y González, 2006).

CUADRO IV
Composición interna de los distintos estratos
1980 – 2003

		1980	1982	1985	1991	1994	1997	2000	2003
	Asalariados ENGE	40,9%	36,0%	38,1%	33,4%	30,8%	26,4%	30,2%	25,0%
Alto	Asalariados Medianas	48,6%	51,2%	49,2%	44,6%	45,8%	54,3%	51,5%	53,3%
	Profesionales	10,5%	12,8%	12,7%	22,0%	23,4%	19,3%	18,4%	21,7%
Medio	Productividad Media Superior	34,7%	35,9%	32,6%	30,2%	30,8%	31,9%	29,1%	29,9%
	Productividad Media Inferior	65,4%	64,1%	67,4%	69,8%	69,2%	68,1%	70,9%	70,1%
	Baja Marginal	9,7%	13,4%	8,6%	9,8%	10,9%	8,5%	9,7%	11,1%
Bajo	Subsistencia	85,5%	82,7%	88,2%	88,4%	87,5%	90,8%	89,1%	88,3%
	SS Domestico	4,7%	3,9%	3,2%	1,8%	1,6%	0,8%	1,2%	0,6%

Fuente: Elaboración propia en base a microdatos de EPH - INDEC

III.3.2 El segundo intento de apertura y el Plan de Convertibilidad

Durante la vigencia del Plan de Convertibilidad, en conjunción con la desregulación y liberalización del mercado interno, el ajuste del empleo tomaría mayor intensidad, al tiempo que se mostraría más homogéneo en términos de los atributos asociados a distintos tipos de firmas y sectores.

En primer lugar, la tasa de actividad, que venía de un marcado estancamiento desde mediados de los setenta y los primeros años de los ochenta, mostró en cambio un sostenido crecimiento desde entonces, tendencia que no se revirtió durante la vigencia del plan de convertibilidad (ver GRÁFICO III).

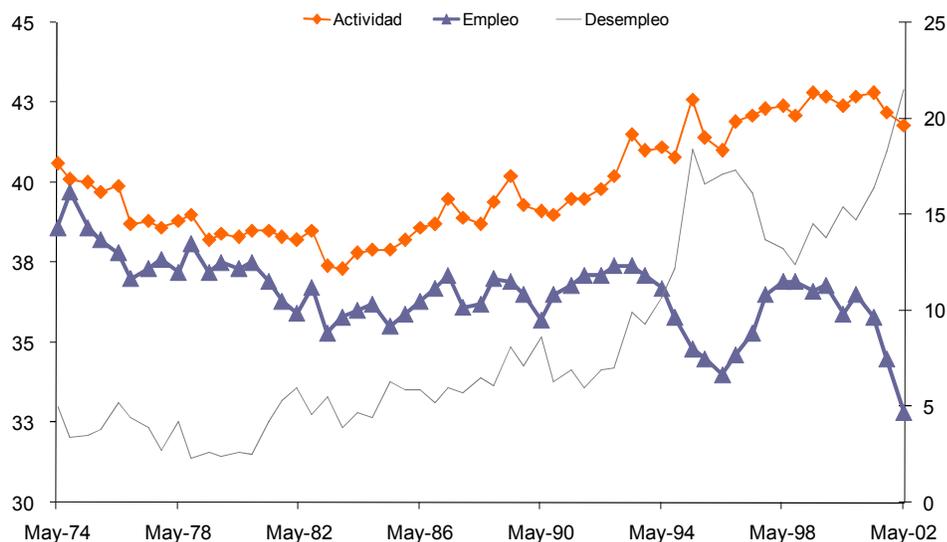
En este escenario, dada la debilidad en la creación de puestos de trabajo —tanto formales como informales— se desataría durante el período una tendencia sostenida al aumento del desempleo, pasando de niveles de 4,5% en los primeros años de los 80' a cerca del 6% en la segunda mitad de la misma década, superando incluso el 7% hacia la crisis hiperinflacionaria. Durante la primera mitad de los 90', asimismo, el empeoramiento de las condiciones laborales se aceleró, alcanzando niveles más elevados de desocupación (12,2% en octubre de 1994 y 18,4% en mayo de 1995).

Detrás de esta dinámica agregada, varios han sido los argumentos en torno a la incidencia que sobre ella tuvieron, alternativamente, el aumento en la tasa de actividad y la caída en la tasa de empleo, extendiendo el debate asimismo a los determinantes del persistente deterioro de la

distribución del ingreso en el período. En lo que sigue se indagarán más en profundidad estas cuestiones.

GRÁFICO III

Tasas de actividad, empleo y desempleo
1974-2002



Fuente: Elaboración propia en base a microdatos de EPH - INDEC

III.3.2.a La centralidad de la demanda laboral durante la vigencia de la convertibilidad

En el marco de una fuerte expansión del PBI a principios de los 90', aún con mayor ritmo promedio en el crecimiento del empleo, se puso de manifiesto una notable reducción en la elasticidad empleo - producto, la cual se ubicó en torno al 0,24.

Detrás de este pobre desempeño, los efectos contractivos de la reestructuración productiva aparecen como los factores de primer orden, operando con intensidad hasta 1997, año en el que parece haberse alcanzado una nueva configuración estructural. En este sentido, detrás del comportamiento agregado, se destacó en particular la importancia del ajuste que verificó el empleo pleno industrial durante el período, el cual sufrió una caída cercana al 47%, la cual explicaría más del 66% de la variación total durante los 90' (Damill y Frenkel, 2006).

La magnitud del impacto sobre el empleo industrial se deriva, como fuera mencionado, del fuerte proceso de reconversión empresarial, sustentado en profundas alteraciones de las estrategias que envolvían las prácticas productivas, tecnológicas y comerciales vigentes, todo lo cual habría afectado tanto el peso relativo de distintas actividades como agentes económicos (Kosacoff, 2010).

En particular, se verificó por un lado la desaparición de sectores y actividades completas, que no podían competir a los nuevos niveles de protección efectiva, destruyendo capital y empleo. Por otro, en aquellos casos de supervivencia empresarial, se pusieron de manifiesto cambios de significancia en materia de innovación, sea organización o tecnológica, en general orientadas al ahorro de mano de obra.

Sobre la base de una separación estilizada de los tipos de conductas que se desplegaron, se puede mencionar en primer lugar un reducido número de casos donde se verificaron aquellas de corte ofensivo, que derivaran en el virtual cierre de brechas de productividad con el mundo industrializado. Existe alguna evidencia de que este proceso abarcó alrededor de 400 empresas, orientadas en mayor medida a la extracción y procesamiento de recursos naturales, las ramas productoras de insumos básicos y en parte del complejo automotriz (Kosacoff, 2000).

En el otro extremo, la mayor parte del entramado empresarial se vio envuelto en procesos de reestructuración defensiva, sin que ello implique algún tipo de acercamiento hacia la frontera técnica internacional. En términos de la taxonomía por estratos de productividad, resalta aquí en particular la reducción marcada en las capacidades de la mayor parte de las firmas de sostener o llegar a constituirse como Formadoras de Precios Internos, aún en el marco de un generalizado desmantelamiento del poder de acción por parte de los sindicatos (Agis y Kostzer, 2010).

En igual sentido, la marcada tendencia hacia la incorporación de partes y piezas importadas en el período indujo una fuerte desarticulación en distintos eslabonamientos productivos, reduciendo aún más las posibilidades de suplir las desventajas estructurales de escala en las empresas de menor tamaño y los requerimientos indirectos medios de empleo.

Como primera aproximación a la variación del empleo en el período, el CUADRO V presenta los cambios de composición sectoriales, donde se ve reflejado claramente el efecto de contracción en el sector manufacturero: entre 1992 y 1998, donde mayor incidencia habrían tenido las reformas estructurales y la configuración macroeconómica sobre el mercado de trabajo, la industria sufrió una caída de casi 5 pp. en la participación total, más que compensada tanto por servicios como, en menor medida, otros sectores y construcción²⁹.

En el agregado, estos movimientos resultaron en una expansión del empleo del 8%, la cual no obstante fue insuficiente para absorber el incremento de la PEA, superior al 9% en el período.

²⁹ Dado que los datos para el total de aglomerados no se encuentran disponibles para todo el período considerado, se aplicaron hacia atrás las variaciones correspondientes a GBA a la participación del empleo por actividad para el total en 2001.

CUADRO V

Distribución de los ocupados por sector de actividad
1990 – 2001

SECTOR	1990	1992	1995	1998	2000	2001
Industria Manufacturera	18,7	20,1	16,2	15,3	13,7	14,0
Construcción	6,7	7,9	6,7	8,2	8,6	7,3
Comercio	24,5	25,1	24,5	23,3	23,7	23,7
Servicios *	39,8	37,1	39,4	40,2	40,0	40,1
Otros **	10,3	9,7	13,1	13,0	14,0	14,9

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de datos del INDEC

* Incluye: Servicios Sociales y de salud; Enseñanza; Administración Pública; Hoteles y restaurantes; y otras actividades de servicios comunales, sociales y personales.

** Incluye: Agricultura, caza, silvicultura y pesca; Minas y canteras; Electricidad, gas y agua; Transporte, almacenaje y comunicaciones; Servicios financieros; Seguros, bienes inmuebles y otros servicios prestados a las empresas; Actividades no bien especificadas.

Cuando se indagan hacia dentro de estos cambios, aparecen adicionalmente comportamientos diferenciados a nivel de ramas. En la comparación de los requerimientos directos de empleo de las matrices de insumo producto de 1984 y 1997, se destacó en primer lugar la pérdida de ocupaciones en cultivos industriales, que con una caída absoluta de más de 74 mil puestos contribuyó con casi el 30% de la retracción total. Detrás de esta variación, el cambio técnico verificado en los cultivos de algodón y caña de azúcar resultó el factor de mayor relevancia.

Le siguieron en importancia las caídas en electricidad, gas y agua (asociada a la privatización de distintos servicios públicos) y la cría de ganado y producción de leche, ambas al 10% (ver CUADRO VI)³⁰.

Entre las ramas industriales fuertemente afectadas por el contexto macroeconómico de apertura y apreciación cambiaria, se destacaron por su parte otros productos metálicos (que explica el 7,2% de la caída global del empleo), fibras, hilados y tejeduría (6,2%), buques, locomotoras y aeronaves (5,6%) y estructuras metálicas (3,4%). En conjunto, la retracción en los puestos de trabajo de estas 4 ramas dio cuenta adicionalmente de más del 50% de la pérdida de empleo industrial entre extremos, ver apéndice estadístico (CUADRO XVI).

³⁰ Para ver el listado total de variación absoluta y contribución, ver apéndice estadístico, CUADRO XIV y CUADRO XV.

CUADRO VI**Principales ramas que contribuyeron a la caída y aumento del empleo
1984 – 1997**

Perdieron empleo entre 1984 y 1997	Variación absoluta	Contribución al total
Cultivos industriales y prod. de semillas	-74199	29,5%
Electricidad, gas y agua	-25363	10,1%
Cría de ganado y producción de leche, lana	-25099	10,0%
Otros productos metálicos	-18006	7,2%
Fibras, hilados y tejeduría de textiles	-15471	6,2%
Buques, locomotoras y aeronaves	-13977	5,6%
Azúcar	-13918	5,5%
Extracción de petróleo, gas, carbón y uranio	-9722	3,9%
Estructuras metálicas, tanques y gen de vapor	-8479	3,4%
Vehículos automotores	-6344	2,5%

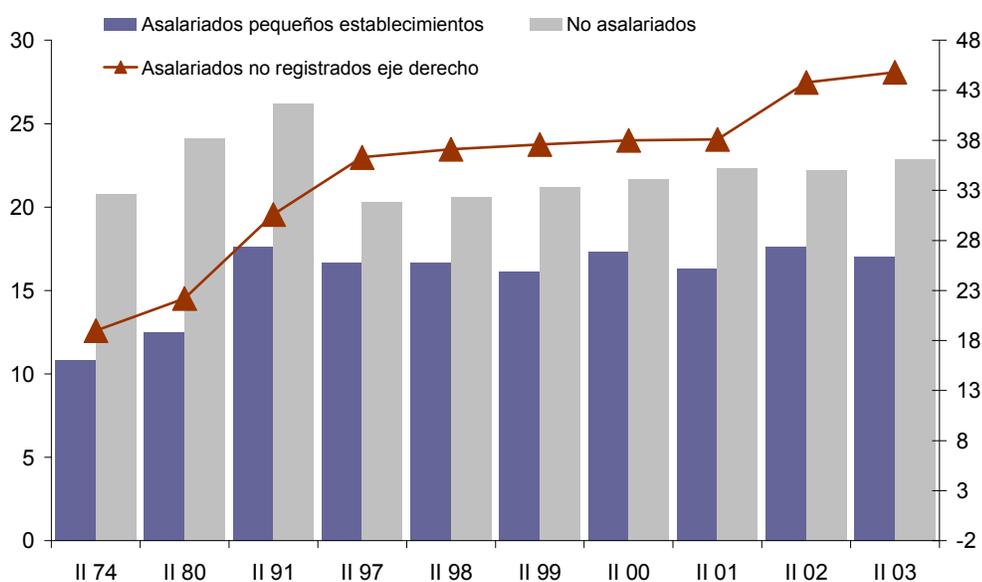
Ganaron empleo entre 1984 y 1997	Variación absoluta	Contribución al total
Servicios	2518469	73,2%
Construcción	303346	8,8%
Productos de panadería	82761	2,4%
Muebles y colchones	62545	1,8%
Tejidos de punto y prendas de vestir	61589	1,8%
Productos de plástico	40930	1,2%
Cemento y prod. de cerámica	40706	1,2%
Edición, impresión y reproducción	33246	1,0%
Madera y sus productos	26806	0,8%
Calzado y sus partes	24417	0,7%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Proyecto Gobierno Argentino / PNUD y OIT (1987) y MIP 1997

En el otro extremo, los resultados del CUADRO VI son elocuentes respecto al impacto del cambio de precios relativos del período, a favor de actividades no transables, con una contribución al total de empleo generado superior al 73% por parte de servicios, seguido por el empleo en la construcción (8,8%).

Uno de los rasgos centrales de la dinámica laboral hacia la configuración estructural a la que se arribaría hacia 1997 fue que el Sector Informal no mostró su carácter de refugio al desempleo, como si lo había hecho durante 1975 - 1990, absorbiendo entonces mano de obra a partir tanto de la asalarización hacia dentro de los pequeños establecimientos como de las posiciones no asalariadas. Sin embargo, si se verificó durante el período un continuo crecimiento de la incidencia del empleo asalariado no registrado, acompañando incluso la tendencia general desde entonces hasta fines de 2001 (ver GRÁFICO IV).

GRÁFICO IV
Sector Informal y Empleo Asalariado no registrado
 Datos de octubre 1974-2003



Fuente: Elaboración propia en base a microdatos de EPH - INDEC

En términos generales, este comportamiento se vio reflejado en una participación relativamente estable entre los distintos estratos de la metodología propuesta en este trabajo, aún cuando se evidencia cierto deslizamiento al alza de las capas informales, a través de dos trayectorias principales (GRÁFICO V).

Por un lado, muchas unidades informales, en particular las de mayor estructuración (25 a 100 ocupados), también se vieron afectadas por el contexto macroeconómico, traccionando un cambio de composición intra SI hacia el aumento de las unidades de baja productividad y que sólo permitirían obtener ingresos reducidos³¹ (Beccaria, 2008).

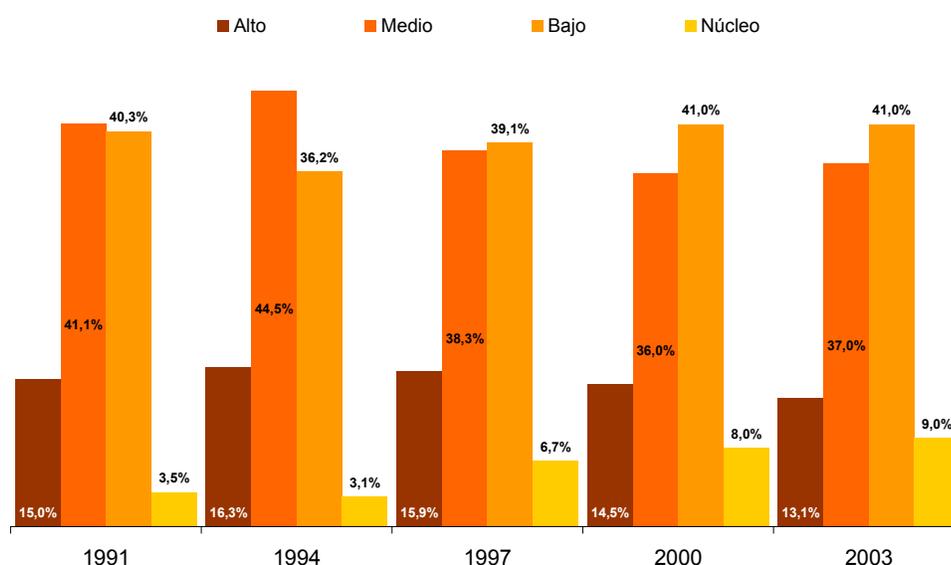
Una segunda trayectoria hacia el aumento del peso del estrato informal vino dado por el marcado aumento de las posiciones asalariadas no registradas a la seguridad social (ligado al concepto de Economía Informal), las cuales contribuyeron con cerca del 90% del aumento del empleo entre mayo de 1996 e igual mes de 1998 (promedio 3,5% interanual), en muchos casos bajo la forma jurídica de contrato a prueba³² (Beccaria, 2000). Esto indujo una mayor incidencia de este tipo de

³¹ En el CUADRO IV de la sección III.3.1 se manifiesta el aumento de las ocupaciones informales de subsistencia, en particular asalariados no registrados en microestablecimientos hasta 5 ocupados.

³² Más allá del impacto sobre la producción y el empleo de la apertura económica y la apreciación del tipo de cambio real, existen varios estudios que muestran la relevancia de los cambios en varias de las regulaciones laborales sobre el funcionamiento del mercado de trabajo, afectando en particular la inestabilidad de los puestos creados. Ver por ejemplo Altimir y Beccaria (1999) y Beccaria y Maurizio (2003).

empleo en el total, la cual alcanzó el 38% hacia la primera mitad de 1998 y mantendría una tendencia alcista en el marco de la recesión y crisis del régimen (ver GRÁFICO IV anterior).

GRÁFICO V
Ocupación por estrato
1991-2003



Fuente: Elaboración propia en base a microdatos de EPH - INDEC

III.3.2.b Cierre del período, fuerte reestructuración productiva y social

Sobre la base de una mirada de largo plazo de todo el período considerado hasta aquí (GRÁFICO II y GRÁFICO V), como resultado de la inestabilidad macroeconómica y los procesos de apertura comercial con apreciación real cambiaria, se ha puesto de manifiesto en Argentina un marcado crecimiento de la Heterogeneidad Estructural, visiblemente a partir de fuertes cambios de composición ocupacional en los tres estratos de productividad.

En primer lugar, la ocupación en el estrato de mayor productividad se redujo de 21,4% a 13,1% entre extremos, seguido por la retracción en el intermedio (41,9% a 37%). En el otro extremo, como contrapartida de esto, el estrato informal aumentó su participación en el empleo de 32,2% a 41%.

Si se indaga hacia el interior de estos cambios, se verifica en primera instancia el importante descenso en la participación de los asalariados en las medianas y grandes empresas, dando cuenta de la caída del estrato alto en la configuración. En igual sentido, el estrato de productividad media reflejó también una notable reducción en las ocupaciones tanto en las capas superiores

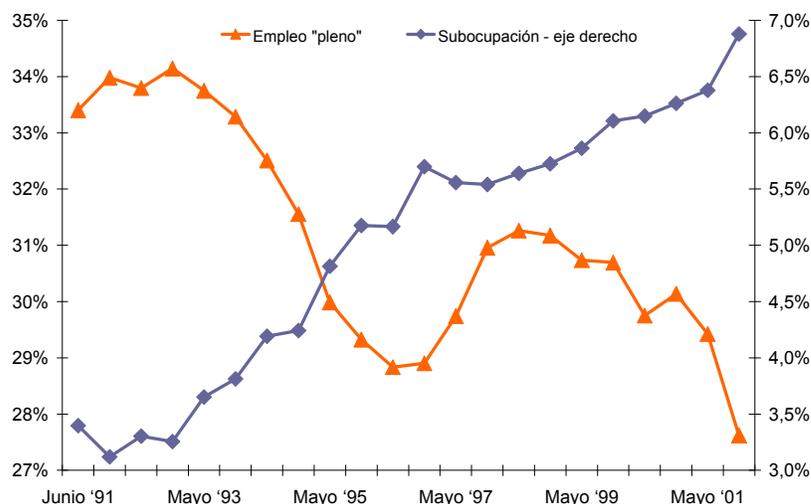
(básicamente empresas de 25 a 100 empleados y mayor calificación) como inferiores (micro y pequeñas empresas estructuradas).

Finalmente, sobre una marcada tendencia de largo plazo a actuar como refugio al desempleo, el estrato informal pasó de ocupar el 27.6% del empleo en 1980 al 36.2% durante 2003, aunque con menor incidencia de aquellos factores asociados al SI y crecimiento de las posiciones precarias, conceptualmente cercanas a la EI. En la misma línea, el segmento de núcleo duro del desempleo prácticamente se duplicó en el período, al pasar de 4,6 al 8% del total.

Sobre la base de la nueva configuración estructural de la economía, se pondrían asimismo de manifiesto una serie de cuestiones de suma relevancia no solo para interpretar la dinámica laboral de los distintos estratos de productividad, sino también el marcado deterioro en el patrón distributivo y la incidencia de la pobreza.

GRÁFICO VI

Tasas de empleo pleno y subocupación horaria 1991 - 2001



Fuente: Elaboración propia en base a datos de EPH - INDEC

En primer lugar, hacia la segunda mitad de la década de 1990, la elasticidad empleo producto volvió a recuperar terreno, más que triplicando los registros vigentes en el quinquenio previo. Adicionalmente, acompañando el aumento del empleo no registrado y la proliferación de contratos a tiempo determinado - estimada en torno del 60% del total (Altimir y Beccaria, 1999) - se dio asimismo un sostenido aumento de la subocupación, reflejo también de la caída del empleo pleno (ver GRÁFICO VI).

Precisamente, es sobre esta tendencia al deterioro global de la situación en el mercado de trabajo donde iría dirimiéndose el debate respecto a los factores asociados al aumento del desempleo y la inequidad de ingresos.

En lo que respecta a la primera cuestión, existía una idea difundida que remarcaba la importancia del alza en la tasa de actividad, en particular la correspondiente a mujeres. Los argumentos giraban en torno al fenómeno de trabajador alentado, dadas las mejoras que se verificarían en los salarios reales, particularmente al inicio de la década (+28% entre 1991 y 1994).

Por otro lado, una visión alternativa planteaba que la mayor participación de la mujer en el mercado de trabajo atendía fundamentalmente a la necesidad de mantener el ingreso familiar, sea para cubrir la desocupación del jefe de hogar y/o la pérdida real del poder de compra, dada la caída en las remuneraciones reales medias que se verificaron desde la primera mitad de 1995 (hipótesis de trabajador secundario).

La controversia alcanzaba asimismo a que estaría detrás del aumento de los retornos a la educación, factor relevante a la hora de interpretar el deterioro distributivo durante el período, fundamentalmente tras la reestructuración productiva (Altimir, 2004). Se destacaba en ello la mejora continua que se manifestaba en las remuneraciones relativas de aquellos con estudios terciarios, *vis a vis* la caída en los trabajadores de menor calificación, tanto en términos de educación formal como de factores no observables (Gasparini, 2003).

Por el contrario, retomando la centralidad de la configuración macroeconómica, otra corriente argumentativa destacaba que la disparidad de ingresos entre los ocupados de mayor y menor calificación parece encontrar sustento en el deterioro de estos últimos antes que en las ganancias de los primeros, más aún si se toma en consideración la tendencia de largo plazo a la reducción de los salarios reales medios - desde 1975 - , que afectara a todos los estratos educativos.

En igual sentido tuvo que haber actuado el persistente deterioro de las condiciones laborales registrado durante el período, que se manifestara en la caída del empleo pleno, mayor incidencia de ocupaciones inestables y fenómenos de credencialismo y devaluación educativa, los cuales no resultan incompatibles con el aumento en los retornos a la educación que se verificaron (Maurizio, 2005).

Otra alternativa para el aumento de los retornos, compatible en particular con esta última, deriva de la hipótesis de “salarios de eficiencia”, con episodios donde empleadores estarían dispuestos a

proteger la calificación de la caída real de su remuneración y el aumento general del desempleo (Beccaria, 2006)³³.

En este sentido, parece clara la preeminencia empírica del deterioro del mercado de trabajo en la afectación tanto de la distribución de los ingresos como de la incidencia de la pobreza.

En primer lugar, en lo que hace al entorno macroeconómico, se vio como la apertura económica de principios de los 90' aunada a la apreciación real del tipo de cambio, han afectado la trayectoria de la tasa de empleo, la cual si bien permaneció en niveles estables durante el último cuarto de siglo XX, si ha verificado un cambio de composición, en detrimento del empleo pleno, en particular de jefes de hogar abocados al sector industrial, así como de las ocupaciones formales (Beccaria y González, 2006).

El incremento de la precariedad laboral y la subocupación en la estructura ocupacional supusieron asimismo, una mayor presión sobre la distribución de ingresos, dada la fuerte asociación que ambos atributos presentan con la penalización salarial. En términos del índice de GINI, el deterioro fue marcado: de 0,36 en 1974 a 0,406 en 1980, 0,461 en 1991 y 0,570 hacia fines del régimen de convertibilidad.

Finalmente, en lo que respecta en particular al aumento de la pobreza en el período³⁴, existe evidencia acerca de la relevancia de los cambios en el ingreso real medio como el principal factor asociado, explicando más de la mitad del cambio total, seguido por el efecto de la tasa de empleo y el correspondiente al cambio en la distribución de ingresos laborales (Beccaria y González, 2006).

En la misma línea, el aumento de la inestabilidad laboral que se verificó en el período tuvo que haber contribuido a ensanchar estas brechas, puesto que afectó principalmente a los menos calificados y a los puestos no registrados (Beccaria y Maurizio, 2003).

III. 4. Rupturas y continuidades en el marco de la post convertibilidad

Hacia fines de la década de 1990, en el marco de un sostenido proceso de recesión, se aceleró la salida de capitales hacia activos externos, lo que terminaría de precipitar el fin del régimen de convertibilidad. En este contexto, los principales indicadores sociales sufrieron un marcado deterioro, absorbiendo gran parte del violento ajuste de principios de 2002.

El resultado global sería una dramática alteración no sólo de la estructura económica en si misma, sino fundamentalmente de la ocupacional y social: el PBI *per cápita* prácticamente no creció

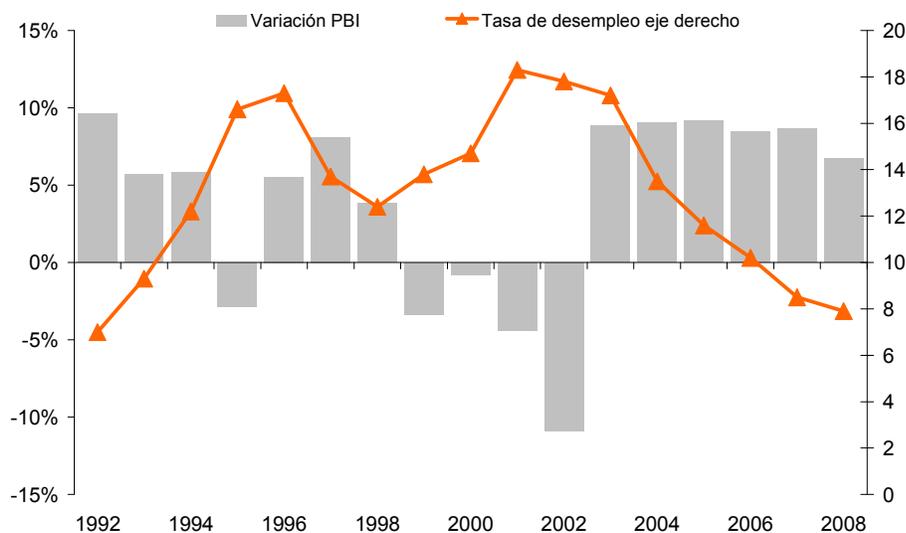
³³ Cabe esperar que la desarticulación de varias instituciones del mercado de trabajo haya operado en igual sentido, reforzando esta tendencia, dado que tienden a proteger a los menores salarios (Maurizio y Esquivel, 2005).

³⁴ La incidencia de la pobreza alcanzaba al 4,6% de los hogares en 1974, para aumentar luego al 8,2% en 1980, más del 15% en 1991 y 25% en 2001, cerrando el ciclo en torno del 43% en 2003, afectando en este último caso a cerca del 57% de la población.

(promedió el 0,2% durante 25 años), el desempleo subió del 4,7% al 21,5% (entre 1974 y 2002), la distribución del ingreso se deterioró sistemáticamente (el ratio entre el decil más rico y el más pobre se amplió de 8 a 33 veces) y la incidencia de la pobreza saltó del 5 al 43% de los hogares, en un marco donde se produjo un persistente proceso de extranjerización y concentración en la generación de valor agregado.

Hacia los inicios del período de post convertibilidad, pese a la intensidad de las perturbaciones, se pudo orientar no obstante - en términos políticos - una serie de medidas que irían en línea de un enfoque macroeconómico sustentando en la valorización productiva, con eje en la cual se desataría una notable recuperación de los niveles de actividad y empleo, revirtiendo la trayectoria al aumento de la desocupación (ver GRÁFICO VII).

GRÁFICO VII
Variación anual del PBI y de la tasa de desocupación
1992 - 2008



Fuente: Elaboración propia en base a datos de EPH - INDEC

En el corto plazo, el cambio de precios relativos asociados a la devaluación del peso contribuyó a la mejora significativa en los niveles de rentabilidad de distintos sectores de actividad orientados a la producción de bienes, tanto con destino al mercado externo como interno.

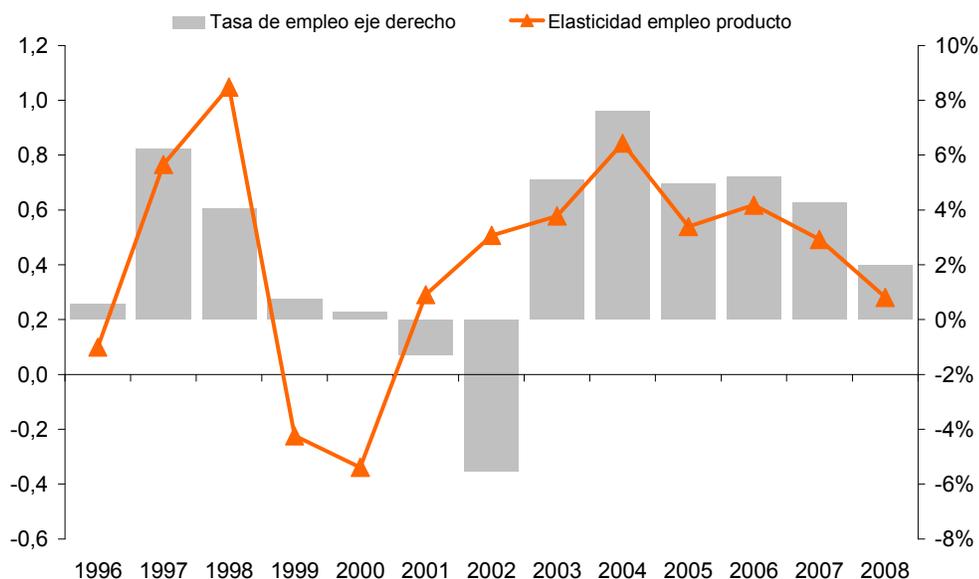
De forma simultánea, el establecimiento de esquemas como el Plan Jefes y Jefas de Hogar y las retenciones a los principales productos de exportación (en muchos casos con fuerte correlación con la canasta interna de consumo) permitieron desvincular – al menos parcialmente - el poder adquisitivo doméstico del salario respecto de su valor en dólares, conjugando el crecimiento del

mercado interno con las ganancias de competitividad derivadas de la devaluación (Agis y Kostzer, 2010).

En términos del comportamiento del mercado de trabajo, aparece en primer lugar el muy buen desempeño de la demanda laboral, la cual se incrementó con particular intensidad hasta 2007, traccionando así al alza la elasticidad empleo-producto, relación que promedió 0,6 entre 2003 y 2007 (ver GRÁFICO VIII).

GRÁFICO VIII

Variación de la tasa de empleo y elasticidad empleo producto
1996 - 2008



Fuente: Elaboración propia en base a datos de EPH – INDEC e INDEC

En segundo lugar, y como rasgo característico del período, se manifestó la reversión de una larga tendencia a la caída de la tasa de empleo de tiempo completo, la cual pareció estabilizarse en torno al 38% durante 2007. De esta forma, la subocupación descendió fuertemente, convergiendo hacia niveles cercanos al 9%, los cuales no se registraban desde inicios de la década de 1990.

Esta dinámica pareció responder a la recuperación de la capacidad de muchas firmas de competir en el mercado interno con las importaciones, sobre la base de un proceso virtuoso de demanda de bienes, ganancias de productividad y fuerte aumento de los salarios reales, primero en los tramos formales de producción y luego en los informales, particularmente tras la recuperación de instituciones laborales como el Salario Mínimo Vital y Móvil y la negociación colectiva.

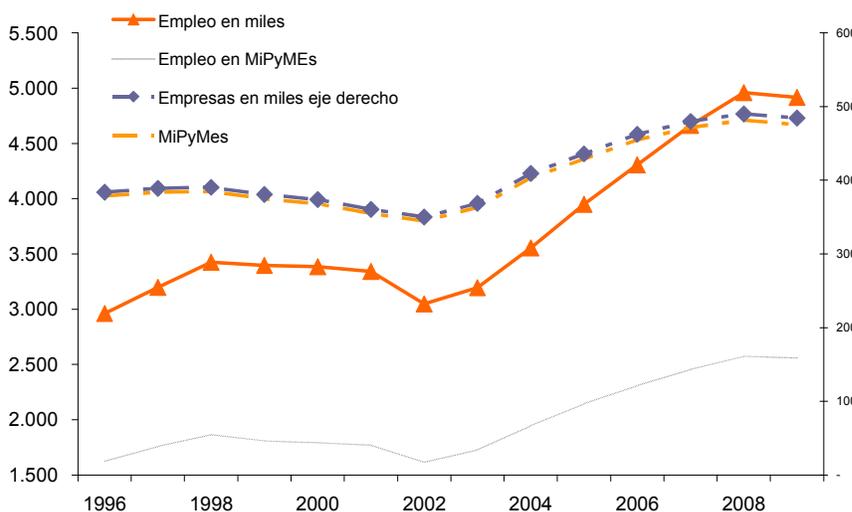
Una primera manifestación de que el entorno macroeconómico habría resultado más favorable para la generación de negocios surge de la reversión de la destrucción neta de empresas, con tasas

de crecimiento promedio en el stock total de firmas³⁵ desde 2003 en torno de 4,8%, particularmente en micro, pequeñas y medianas unidades.

En este contexto, la cantidad de establecimientos aumentó a 490 mil durante el 2008, superando en 140 mil los registros del piso de 2002 y en poco más de 99 mil los correspondientes a 1998. El empleo siguió un comportamiento similar, con subas superiores a 1,9 millones y 1,5 millones, respectivamente (ver GRÁFICO IX).

GRÁFICO IX

**Evolución de la cantidad de empresas y empleo formal
1996 - 2009**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Observatorio de Empleo y Dinámica empresarial - MTSS.

En términos sectoriales, la recomposición del tejido industrial, alentada por las nuevas condiciones macroeconómicas, no solo jugó un papel clave en la dinámica observada, sino que además presentó una serie de rasgos distintivos que resulta interesante remarcar.

En primer lugar, se destacó el renovado aporte cuantitativo de las firmas de menor tamaño relativo, no solo porque ello supone una mayor tracción de demanda de bienes y servicios y nuevos eslabonamientos productivos, sino en particular por sus implicancias en la generación de empleo.

Un estudio reciente acerca de las características de las empresas con alto crecimiento del empleo en el último período³⁶ presenta evidencia en este sentido: de las 6.200 firmas con mayor

³⁵ Se trata de aquellas empresas formales pertenecientes a industria, comercio y servicios, relevados por el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del MTSS.

³⁶ Attorresi, Castillo, Federico, Kantis, Rivas, Rojo Brizuela y Rotondo (2006) "Las Nuevas Empresas con alto crecimiento del empleo en Argentina. Evidencias de su importancia y principales características en la Post-Convertibilidad", en Investigaciones Laborales. MTSS. Buenos Aires. Noviembre 2007.

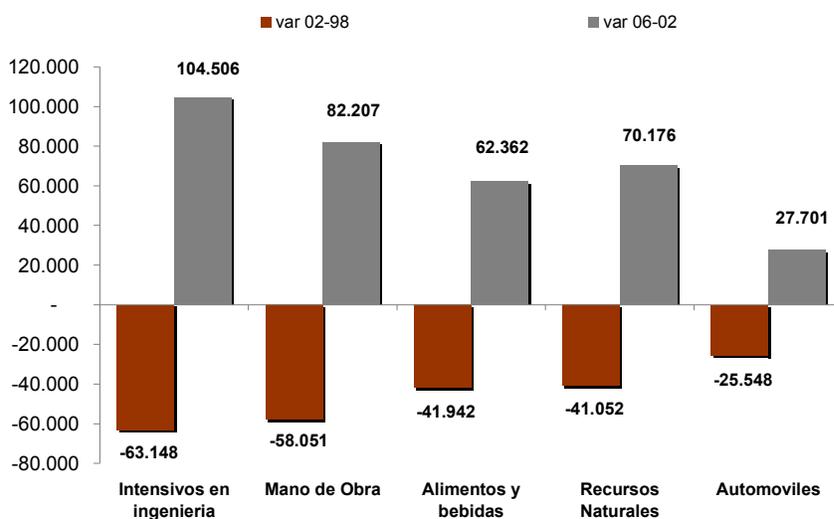
dinamismo en el empleo más del 71% presentaron un tamaño que osciló entre 10 y 24 ocupados, seguido por aquella franja de entre 25 y 49 (20,3%).

Un segundo aspecto de relevancia surge al indagar acerca del perfil sectorial de este sub grupo de firmas, en términos de su intensidad factorial³⁷: en el 36% de los casos correspondió a mano de obra, 4 puntos porcentuales (pp.) por encima de los registros de un grupo de control correspondiente a la década de 1990. Le siguieron en importancia aquellas actividades intensivas en ingeniería (23,8%, contra un 18,2%).

Este dinamismo de las actividades intensivas en ingeniería y mano de obra en el último período se enmarca además en el hecho de que fueron las que presentaron las caídas más intensas durante la recesión de 1998 – 2002, en torno a los 60 mil puestos de trabajo en cada uno de estos dos conjuntos (ver GRÁFICO X).

GRÁFICO X

Evolución del empleo según intensidad factorial



Fuente: Elaboración propia en base a Metodología Katz y Stumpo, 2001. Datos del OEDE - MTSS.

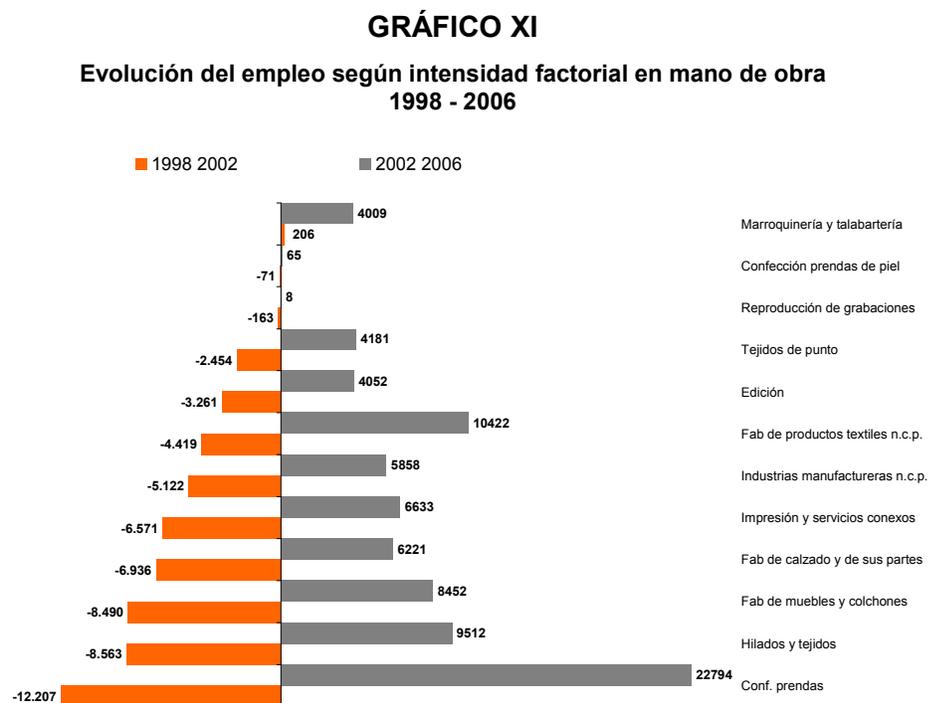
De esta forma, si bien el proceso pareció operar de manera horizontal, impulsando la actividad en todos los sectores, lo cierto es que el mayor dinamismo se concentró en la producción de bienes, en particular de origen industrial, en aquellas actividades que traían mayor rezago relativo durante el período previo, tanto en requerimientos de empleo como en complejidad tecnológica.

³⁷ Según metodología de Katz y Stumpo (2001): INTENSIVOS EN INGENIERIA (233; 281; 289; 291; 292; 293; 300; 311; 312; 313; 314; 315; 319; 321;322; 323; 331; 332; 333; 351; 352; 353; 359; 721; 722); AUTOMOVILES (341; 342; 343); ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACOS (15; 16), INTENSIVOS EN RN (201; 202; 210; 231; 232; 241; 251; 261; 269; 271; 272; 273; 252; 371; 372; 371; 372); INTENSIVOS MANO DE OBRA (171; 172; 173; 181; 182; 191; 192; 221; 222; 361; 369; 223;242; 243).

En el mismo sentido, aquellos sectores que lograron crecer fuertemente en los 90', con caídas mayormente atenuadas durante la recesión de 1998 – 2002, presentaron subas que, si bien significativas, resultaron menos pronunciadas. Se trata en general de actividades ligadas al aprovechamiento de recursos naturales y producción de *commodities*, incluso hacia dentro del sector manufacturero, tales como minerales no metálicos, químicos básicos, papel, alimentos y metales básicos, entre otros (Porta y Fernández Bugna, 2008).

La magnitud de tales diferencias serían consistentes con los cambios acaecidos en términos del entorno macroeconómico entre ambos períodos, donde la reducción de los costos laborales en dólares habría propiciado por un lado un mayor desarrollo de actividades intensivas en empleo, en particular hacia dentro del sector industrial, al tiempo que la nueva relación de precios relativos, derivada de la devaluación con efectos reales, habría mejorado la rentabilidad de las actividades intensivas en ingeniería (Attorresi, *et.al.*, 2006).

En el GRÁFICO XI y GRÁFICO XII se resumen estas tendencias. En lo que hace al dinamismo en el empleo de los sectores mano de obra intensivo, se destacaron las actividades de confecciones y textiles, muebles y colchones, calzados e impresión, en tanto que en aquellas con mayor contenido de ingeniería resaltaron los casos de productos elaborados de metal, maquinaria y productos metálicos para uso estructural.



Fuente: Elaboración propia en base a Metodología Katz y Stumpo, 2001. Datos del OEDE - MTSS.

En términos generales, se trata de ramas de producción que orientan su oferta principalmente al mercado interno, y que se han visto favorecidas por la mayor protección competitiva que les otorgó la política cambiaria.

Al indagar hacia dentro de las principales características de estos rubros, surge adicionalmente que la agregación de valor y la difusión tecnológica resulta, en general, inferior en comparación con las economías industrializadas. Ello es particularmente preocupante en sectores como confecciones, calzado, donde la participación del valor agregado en términos del VBP no supera el 19%³⁸.

Incluso en ramas como muebles y colchones, maquinaria de uso especial y fabricación de productos textiles, con registros en torno al promedio de la economía (33%), se pone de manifiesto además una fuerte incidencia de las importaciones, en particular hacia dentro de estos dos últimos, de 48 y 39% respecto al VBP, respectivamente.

Estos rasgos, así como su extendida presencia en los estratos de menor productividad de la economía, siguen conformando en estos subsectores un escenario donde se concentran los mayores desafíos hacia la integración local, dadas sus potencialidades para fortalecer distintos tipos de encadenamientos productivos.

En efecto, el desarrollo de actividades en las cadenas de valor de la industria química, en autopartes y otras producciones de la metalmecánica, resulta vital para potenciar eslabonamientos hacia delante, dado que las mismas ingresan como insumos difundidos en una gran variedad de sectores, en general sensibles en materia de competitividad precio.

En la misma línea, la demanda de sectores de producción final con fuertes eslabonamientos hacia atrás, generalmente MIPYMES en ramas como calzado, cuero, confecciones, y algunos segmentos de la industria metalmecánica, aparecen a su turno como impulsando también el desarrollo de distintas actividades intermedias, hacia dentro de diversos sistemas productivos locales o *clusters*.

Un tercer segmento de relevancia lo componen aquellos sectores que operan con capacidad de arrastre en ambos sentidos. Entre ellos, hilados y textil, papel, impresión y la industria química. Tanto estos últimos como los anteriores, de fuertes eslabonamientos hacia atrás, son los que dan cuenta de la fuerte expansión del empleo en la post convertibilidad, con particular intensidad entre 2002 y 2006, convergiendo luego a estos niveles hasta la actualidad. Se volverá sobre este punto.

³⁸ Coatz, García Díaz y Woyecheszen (2011).

Dadas estas evidencias, en un análisis que considera la taxonomía de este trabajo, durante el último período se habría puesto de manifiesto la reversión de la tendencia creciente de la heterogeneidad de la estructura productiva y ocupacional en Argentina.

GRÁFICO XII

Evolución del empleo según intensidad factorial en ingeniería 1998 - 2006



Fuente: Elaboración propia en base a Metodología Katz y Stumpo, 2001. Datos del OEDE - MTSS.

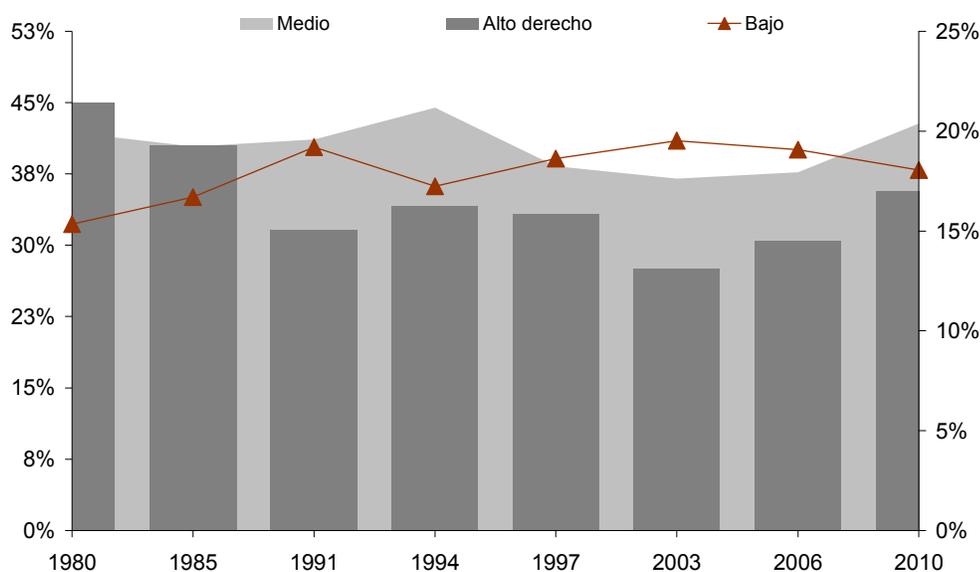
Ello se reflejó en primer lugar en una participación mayor del estrato alto como el medio en la estructura ocupacional, con fuertes cambios entre 2003 y 2010: 13,1 a 17% y de 37 a 42,8%, respectivamente (ver GRÁFICO XIII).

Adicionalmente, como contrapartida a esta dinámica, el comportamiento del sector informal ha sido el inverso, con una baja en términos de la participación en el total desde 41 a 37,9%.

Si se indaga acerca de los cambios hacia dentro de los estratos surgen asimismo una serie de rasgos adicionales, que se resumen en el CUADRO VII. Por un lado, quedó evidenciada la recuperación de las ocupaciones asalariadas registradas a la seguridad social, tanto en empresas grandes³⁹ (contribuyendo con el 44% del crecimiento del estrato de mayor productividad entre 2003 y 2010) como medianas (35%).

³⁹ Los datos de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas de INDEC confirman esta tendencia: luego de un piso de 503 mil puestos en las 500 empresas más grandes del país, los registros pasaron a 536 mil ya en 2004, 644 en 2007 y más de 660 en 2010.

GRÁFICO XIII
Ocupación por estrato
1980-2003



Fuente: Elaboración propia en base a microdatos de EPH - INDEC

Por otro, se han puesto de manifiesto algunos indicios a la reducción en la participación del empleo en la cota superior de productividad del estrato medio (de casi el 30% del estrato a poco más del 24%) y aumento en el bajo (del 70 al 76%), producto principalmente del marcado dinamismo de las ocupaciones formales hacia dentro de las pequeñas empresas, de entre 6 y 25 empleados, que contribuyó con el 51% de la variación total del estrato. Le siguieron en importancia las ocupaciones asalariadas formales en micro establecimientos (14%) y por cuenta propia con secundario completo (8% del total).

Finalmente, en el estrato de menor productividad se destacó fundamentalmente la caída de la desocupación (que contribuyó con el 43% de la caída global del segmento), en la existencia de planes sociales (53% de la retracción total) y familiares no remunerados, en todos los casos de baja calificación. La magnitud de tales cambios permitió una fuerte absorción de las inserciones en esta franja, aún verificándose un comportamiento contrario en el caso de los asalariados no registrados en micro empresas. En igual sentido operó la reducción en el núcleo duro del desempleo (en torno de 5 pp.), traccionada por la caída en la desocupación, planes sociales sin calificación y ocupaciones familiares sin calificación.

CUADRO VII

Ocupados por estratos de productividad

Estrato	%
Alta productividad	17,0%
Asalariados ENGE	4,9%
Asalariados Medianas	7,2%
Profesionales	4,9%
Productividad media	42,8%
Media Superior	10,3%
Media Inferior	32,5%
Baja productividad	37,9%
Baja Marginal	2,8%
Subsistencia	27,2%
SS Domestico	7,9%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de EPH - INDEC.
2,3% quedó sin clasificar

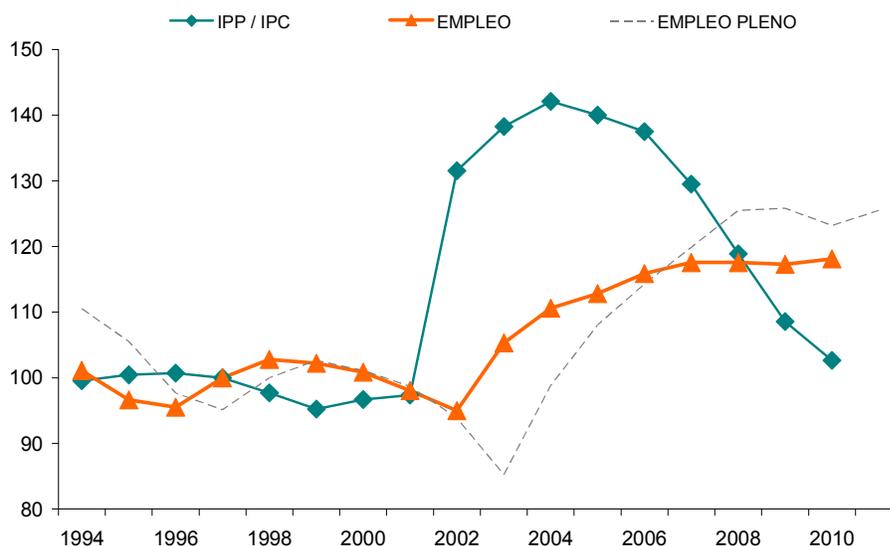
Resumiendo, la dinámica que adquirió la HE en este último sub período habría operado hacia la reversión – al menos parcial – de una larga tendencia al aumento de las diferencias de productividad entre los distintos estratos de producción y empleo, con mayor generación de empleo industrial y absorción de mano de obra desde los estratos inferiores.

No obstante ello, la fuerte persistencia de problemáticas como la informalidad laboral, inequidad distributiva y pobreza, suponen en si mismas la necesidad de discernir acerca de la capacidad del proceso actual de darles respuesta, en un marco donde además se ha puesto en evidencia el paulatino cierre de la competitividad cambiaria real.

Esta necesidad se enmarca asimismo en un escenario de ralentización en el crecimiento de la tasa de empleo, evidente incluso antes de que se extendieran los efectos internos de la crisis financiera internacional. Luego de una intensa recuperación y crecimiento hasta 2007, llegando a niveles que superaban en más de 17% los registros de 1997, la misma mostró cierta convergencia en torno a aquel, conjugándose además con una mayor tensión entre precios transables y no

transables⁴⁰ (ver GRÁFICO XIV). En este contexto, en muchos sectores de actividad se elevan los extremos inferiores del margen de protección (vía subas en los costos directos de producción) y - a precios internacionales y tipo de cambio dados - se ven erosionadas las capacidades de fijar precios en el mercado interno, desviando parte de la demanda de bienes hacia el exterior.

GRÁFICO XIV
Precios transables vs. no transables y tasa de empleo
 Índice 1997 = 100



Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC e IPC 7 provincias - CENDA

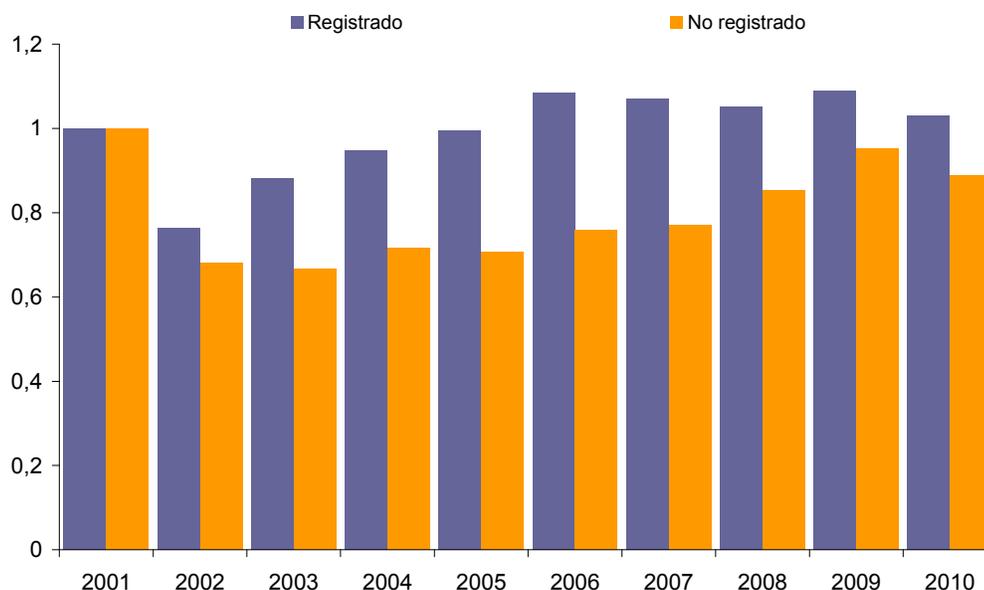
El GRÁFICO XIV permite observar también un aspecto relevante del ajuste del empleo en el marco de la crisis externa, como el mayor impacto en la tasa de empleo pleno (-2,1% en 2009 respecto a 2008) respecto del total (-0,2), arrojando evidencia respecto al rol que cumplieron las horas trabajadas, absorbiendo parte de la crisis.

De forma concordante con la ralentización en la generación de empleo, se verificó asimismo durante los últimos tres años un comportamiento similar en los ingresos reales, tanto en ocupaciones formales como informales, en gran medida producto de la aceleración de los precios al consumidor (ver GRÁFICO XV).

⁴⁰ La relación de transables y no transables se aproxima a partir de aquella entre el Índice de Precios al Productor (IPP) y el correspondiente al consumidor (IPC), en este último caso con el índice 7 provincias publicado por CENDA.

GRÁFICO XV

Evolución de los ingresos reales. Base 2001 = 100



Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC e IPC 7 provincias - CENDA

En el marco de estas tendencias, quedan abiertos una serie de interrogantes respecto de cómo acelerar los procesos de generación de empleo, ingresos y distribución de aquí en adelante. Por un lado, parece claro que los esfuerzos en la generación de puestos de trabajo quedan sujetos al sostenimiento de una macroeconomía que provea la demanda suficiente para inducir cambios de estructura significativos.

Pero por otro, las limitaciones que se han ido manifestando suponen la necesidad de indagar en profundidad las distintas realidades sectoriales e ir hacia una mayor integralidad en las políticas públicas, atendiendo no solo distintas líneas programáticas y metas de expansión de los niveles de actividad sino también los requerimientos para el fomento y desarrollo de distintas actividades productivas.

Esto último se manifiesta como acuciante dada la configuración ocupacional actual, con una elevada participación informal, la cual emerge como se mencionara como un rasgo peculiar de la heterogeneidad estructural en Argentina.

HE a 2010 y sus implicancias en términos sociales

En este apartado se pretende indagar más acerca de la configuración actual del aparato productivo en Argentina, atendiendo en particular los vínculos entre la convivencia de los tres estratos de productividad, la incidencia de la informalidad laboral y la persistencia de problemáticas sociales como la inequidad distributiva y la pobreza.

Retomando la información del CUADRO VII, allí se observa que 17% de la Población Económicamente Activa (PEA) conforma lo que aquí se denomina el primer estrato de productividad, en torno de la frontera internacional. De ese total, un 7,2% se inserta en empresas medianas grandes, mientras que en igual participación (4,9%) aparecen las grandes empresas con más de 500 empleados y los profesionales universitarios independientes.

En el segundo conjunto, en su mayoría asociado a MIPyMES y ocupaciones cuenta propias con algún grado de calificación, se inserta por su parte el 42,8% de la PEA, de las cuales más del 76% lo hace en el estrato de menor productividad, básicamente en micro y pequeñas empresas a través de posiciones asalariadas registradas a la seguridad social y por cuenta propia con nivel medio o medio – alto de educación.

Finalmente, el estrato de menor productividad, fuertemente asociado a la informalidad laboral, incluye casi el 38% del total, en su mayoría en micro y pequeñas empresas de baja productividad, actividades por cuenta propia de subsistencia y servicio doméstico.

Si se analizan ahora las particularidades sectoriales de esta estratificación, el primer rasgo que se pone de manifiesto es la proliferación de diversos encadenamientos productivos con marcadas diferencias de capacidades no solo inter cadenas y sectores sino también hacia dentro de ellos, dada la existencia de capacidades diferenciadas entre sus nodos conformantes.

En un plano agregado, tanto el sector financiero (que participa con más del 27%) como manufacturera (25%), servicios sociales y salud (22%) y públicos (19%), aparecen como los sectores con mayor presencia en el estrato alto de capital (Coatz, García Díaz y Woyecheszen, 2010).

Hacia dentro de la industria, pueden mencionarse por ejemplo los casos de metales básicos (en particular en actividades de acero y aluminio), automotores, farmacia, química y petroquímica, entre otros, muchos de los cuales nacieron y se desarrollaron bajo la promoción de la ISI y presentaron un mejor desempeño relativo durante la década de 1990 respecto al resto de los sectores.

Por su parte, en el sector medio también aparece una fuerte presencia de actividades industriales (22%) así como otras ligadas al comercio, explicando aproximadamente el 30% del total. Aquí se

insertan básicamente muchas de las ramas de la metalmecánica, que han logrado un muy buen dinamismo en el marco de la mayor protección del entorno macroeconómico, como varias de las medianas empresas ligadas a actividades como plástico e impresiones, de alta incidencia PyME.

En lo que hace al estrato de menor productividad, finalmente, existe una concentración mayor en términos sectoriales, básicamente por actividades primarias (23%), comercio (22%), servicio doméstico (21%) y construcción (15%).

En un trabajo reciente sobre inserción ocupacional de colectivos específicos, en general con déficits normativos (Orsatti, 2010), se presenta algunas de las situaciones típicas que pueden surgir en este contexto, como el caso de empresas que utilizan la venta directa a partir de una estructura de ocupaciones no registradas como tal, afectando la protección social de los trabajadores.

Similares características toma el caso de los trabajadores de *delivery* y correos privados, en general en posiciones no registradas o, en algunos casos, afiliadas al monotributo, teniendo que facturar por servicios prestados. Otra de las actividades que detalla el estudio es la de los fileteros, donde solo el 20% tiene la situación laboral regularizada.

En lo que hace a actividades industriales, las mismas replican también la agrupación en torno a pocas ramas, en particular hacia dentro de las cadenas textil-indumentaria, madera y muebles y algunas ramas de la cadena agroindustrial.

En un estudio UIA – OIT (2010) se encontró evidencia que estas últimas responden en general a dos tipos de trayectoria hacia la informalidad: la primera asociada a actividades con baja competitividad y productividad, que hacen descansar la subsistencia de muchos establecimientos en la elusión de las normativas legales vigentes. Dentro de esta lógica se insertan por ejemplo la producción de indumentaria que se comercializa en La Salada y de los aserrados y fabricantes de muebles del Norte Argentino, entre otros⁴¹.

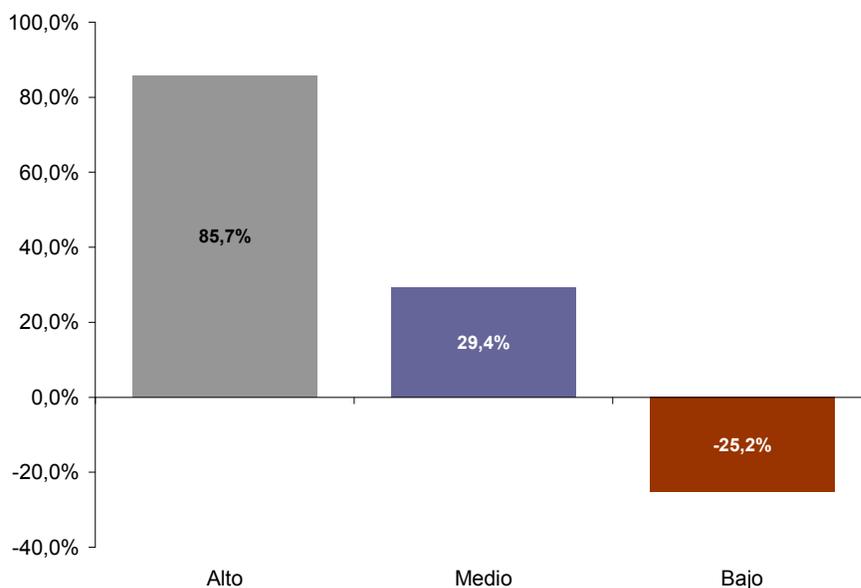
Otra vía predominante se encontró en el carácter funcional que para muchos de los nodos de mayor productividad presentan aquellos informales, básicamente a partir de la tercerización de las actividades de mayor intensidad en mano de obra, sujetas además a una mayor competencia (externa e interna) que presiona a la baja los costos. En este segundo grupo se insertaban, principalmente, los talleres intermediarios de la cadena textil-indumentaria.

⁴¹ Entre las principales actividades aparecieron el desmonte y aserraderos, producción artesanal de artefactos de carpintería básica para consumo local (mesas, estantes, vigas, sillas, juguetes) en el sector de la madera, mientras que en indumentaria se destacó la confección que provee tanto a las empresas comercializadoras de vestimentas como al consumo directo informal.

En todos estos casos, además de una fuerte predominancia de micro y pequeños establecimientos y de actividades con bajos requerimientos de calificación, también se observaron diferencias en la informalidad según el destino de la producción.

Por un lado, está la informalidad de pequeños emprendimientos de baja productividad que producen para el consumo directo local, asociada a las bajas posibilidades de inserción que se manifiestan en el sector moderno. Por otro, una segunda modalidad, asociada a las presiones de costos que supone el competir en un marco de fuerte globalización, resulta de la informalidad que se da entre emprendimientos pequeños de baja productividad que producen para tramos formales de la cadena. El caso paradigmático en este sentido es la actividad de la confección en el sector indumentaria, aunque también puede verse, por ejemplo, en los aserraderos que producen madera y residuos para las fábricas grandes y medianas de maderas manufacturadas y planchas.

En el marco de esta configuración, que supone fuertes diferencias en las capacidades reproductivas de cada estrato del capital, se reproducen asimismo marcados contrastes en la estabilidad y retribución de los puestos de trabajo. Como primera aproximación a ello, el GRÁFICO XVI presenta las disparidades existentes entre los ingresos *per cápita* familiares (IPCF) según estrato en el que se inserta el jefe de familia del hogar: mientras que el nivel en el alto supera en casi 86% los registros medios de la economía, el presente en el estrato de menor productividad se encuentra más de un 25% por debajo.

GRÁFICO XVI**IPCF de cada estrato respecto al nivel medio**

Fuente: Elaboración propia en base a microdatos de EPH – INDEC. I semestre de 2010

Esta disparidad de ingresos estaría dando cuenta, adicionalmente, de la fuerte diferenciación en la incidencia de la pobreza entre estratos, quedando el informal sistemáticamente por encima del promedio nacional, estimado en 22% para el primer semestre de 2010 (ver CUADRO VIII).

Esto podría estar evidenciando la existencia de una relación entre informalidad y pobreza, la cual estaría mediada no solo por el nivel de los ingresos reales medios sino también por su distribución. En este sentido, desde la salida de la convertibilidad, acompañando la reducción en la participación de los estratos de mayor informalidad, se advierte una firme tendencia a la reducción de la inequidad por ingresos, recuperando los niveles de inicio de la década de 1990 (ver GRÁFICO XVII).

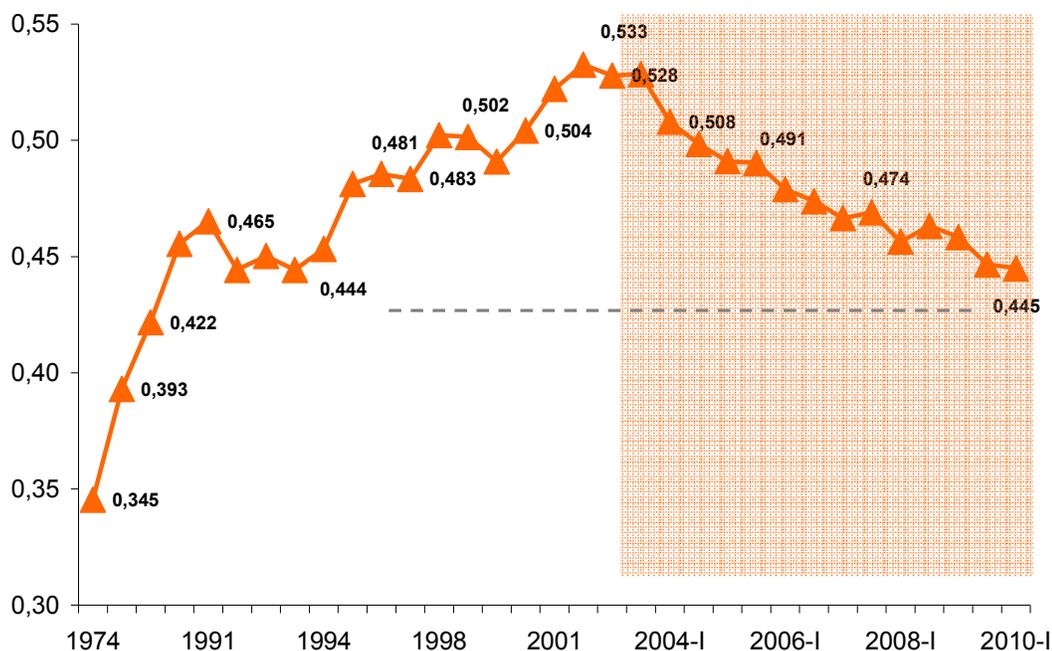
CUADRO VIII

Incidencia de la pobreza por sub estratos. Personas I SEM 2010

Subestrato	Incidencia de la pobreza
Asal >500	2,7%
Asal >500 no reg.	17,2%
Asal >100	1,2%
Asal >100 no reg.	12,1%
No Asal Prof.	3,4%
Asal 26-100	3,7%
Asal 26-100 no reg.	12,3%
Asal 6-25	6,1%
Asal 6-25 no reg. calif.	8,9%
Asal 0-5	6,5%
No Asal SC	16,3%
No asal SI	28,8%
Asal 6-25 no reg. No calif.	25,6%
Asal 0-5	25,9%
Desocup A	13,5%
Desocup M	27,1%
Desocup B	46,3%
Desocup N	58,1%
Inactivo	26,3%
Familiar A	6,4%
Familiar M	33,5%
Familiar B	35,0%
Familiar N	83,2%
Domestico	26,0%
Total	21,7%

Fuente: Elaboración propia en base a microdatos de EPH - INDEC.
Reestimación a partir del índice de precios 7 provincias

GRÁFICO XVII
Distribución del Ingreso Per Cápita Familiar. Índice de GINI.



Fuente: Elaboración propia en base a microdatos de EPH - INDEC

Durante este lapso, la desigualdad medida por el índice de GINI acumuló una caída de 13,6%, asociada en particular con la concurrencia de tres factores principales: las subas de los ingresos proveniente del empleo registrado a la Seguridad Social (que explican poco más de la mitad del cambio), la caída de las ocupaciones sujetas a mayor vulnerabilidad (cerca del 25%) y las mejoras promovidas en el sistema de protección social, de impacto en torno al 20% (Trujillo y Villafañe, 2010).

No obstante este marcado desempeño, la persistente participación del estrato de mayor informalidad en las ocupaciones, junto a las brechas que estas tendrían en términos de ingreso, podrían jugar un rol de significancia en la incidencia de la pobreza en Argentina.

En este sentido, dada la correlación que existe entre estas problemáticas, resulta relevante entonces analizar tanto el peso de las bajas remuneraciones para dar cuenta de la extensión de la pobreza como la influencia de las inserciones del tipo informal en las penalizaciones por ingreso. En el apartado siguiente se trabajará esta cuestión.

IV. BRECHAS DE INGRESO Y LOS INTERROGANTES DE CARA AL FUTURO

IV.1 Especificación del modelo econométrico

En este apartado se indaga acerca de las brechas entre remuneraciones asociadas a distintos estratos de productividad en Argentina, desagregando asimismo sus impactos en la distribución de ingresos y la pobreza.

En la sección anterior, quedó registrada la asociación entre las inserciones laborales en el estrato informal y la condición de pobreza. En esta se evalúa, por su parte, si los ingresos derivados de tal inserción son estadísticamente diferentes de aquellos que se obtendrían si – controlando por ciertas características – tuvieran como origen los correspondientes al estrato de productividad intermedia, en buena medida formales.

De esta forma, dado el marco conceptual del estructuralismo que propone eliminar el segmento informal, haciéndolo converger al estrato medio, aquí se utiliza la metodología propuesta en Beccaria, Groisman y Monsalvo (2006), estimando, para cada ocupado en el estrato de menor productividad, la brecha entre su ingreso y el que le correspondería si estuviese ocupado en el intermedio⁴².

Se parte del cálculo de las brechas de ingreso horario i para cada individuo j en el estrato de menor productividad:

$$[1] \quad b_j^i = \frac{\hat{r}_j^i - \hat{y}_j^i}{\hat{r}_j^i}$$

donde \hat{y}_j^i es la estimación del ingreso del j –ésimo ocupado del estrato informal en tanto que \hat{r}_j^i es el que le correspondería si estuviese en el intermedio.

Las estimaciones de \hat{r}_j^i e \hat{y}_j^i se efectúan a través de modelos de regresiones por cuantiles, bajo las siguientes especificaciones:

$$[2] \quad \hat{r}_{qj}^i = \exp(Z_j^i \hat{\beta}_q^f)$$

⁴² Nótese que ello implica partir de diferencias individuales de ingreso.

$$[3] \quad \hat{y}_{qj}^i = \exp(Z_j^i \hat{\beta}_q^i)$$

con \hat{y}_{qj}^i estimación del ingreso del individuo j en el q cuantil, condicionado a las características propias evaluadas en el tercer estrato, en tanto que \hat{r}_{qj}^i es aquella evaluada con los retornos asociados al segundo estrato, de productividad intermedia.

La ventaja de la metodología de regresiones por cuantiles redonda de la mayor precisión en la identificación de las penalidades asociadas a la HE, respecto de la estimación por mínimos cuadrados, que capta únicamente el diferencial para el valor esperado. Ello podría surgir, por ejemplo, si se verificasen en los hechos mayores brechas en los cuantiles inferiores, debido a una mayor segmentación laboral en la parte baja de la distribución condicionada y una menor opción por informalidad en los estratos superiores (Beccaria, Groisman y Monsalvo, 2006).

En este marco, la elección del cuantil que mejor se ajusta a la condición del individuo j resulta de la resolución de un problema de minimización, con las siguientes características:

Para un total de k cuantiles, se estiman para cada individuo los \hat{y}_{qkj}^i y los residuos $\hat{e}_{qkj}^i = y_j^i - \hat{y}_{qkj}^i$.

Luego, se asigna cada individuo j al cuantil que cumpla con la siguiente minimización:

$$\hat{q}_j = \arg \min(\hat{e}_{qkj}^i) \forall q_k \in Q$$

del cual surgirán los retornos que se utilizarán para estimar su ingreso contrafactual \hat{r}_{qj}^i

Seguidamente, con el fin de computar solo las diferencias positivas, esto es, que el ingreso contrafactual en el segundo estrato sea superior que el estimado en el tercero, se plantea un índice de penalización, el cual redefine la brecha:

$$[4] \quad x_j^i = \max(b_j^i, 0)$$

Finalmente, la distribución empírica de x_j^i posibilita el cómputo del siguiente indicador:

$$[5] \quad d_\alpha(x^i) = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^k (x_j^i)^\alpha, \alpha \geq 0$$

donde n es el total de ocupados en el estrato informal, k es el número de casos con brechas positivas y α un parámetro que indica la aversión a la discriminación. A los fines de este estudio, la estimación se realiza con $\alpha = 1$, lo cual se interpreta como el promedio de las brechas positivas.

IV.2 Principales resultados

La estimación de las brechas de remuneraciones horarias⁴³ entre el tercer y segundo estrato arrojó un nivel medio del 46%, lo cual representa una fuerte penalidad de ingresos para aquellas ocupaciones insertas en el tercer estrato de productividad, respecto a las correspondientes al segundo. Esto provee evidencia acerca que la HE es una fuente importante de bajos ingresos, lo que incrementaría la probabilidad de quienes allí se insertan de acumular para su hogar ingresos por debajo de la línea de pobreza.

Al desagregar la brecha por sub estratos de productividad, pueden observarse asimismo fuertes heterogeneidades en lo que hace a la distinción entre SI y EI, siendo que hacia dentro de esta última el impacto es mucho mayor, particularmente en términos de las diferencias en las remuneraciones entre registrados y no registrados a la seguridad social, tanto en micro establecimientos como en pequeñas empresas (ver CUADRO IX).

CUADRO IX

Estimación de la brecha media del tercer estrato respecto al segundo

Subestrato	Brecha
No asal no prof.	19,2%
Asal 6-25 no reg.	57,9%
Asal 0-5 no reg.	63,1%
Domestico	62,3%
Patron Bajo	19,6%
Total	46,0%

De acuerdo a los resultados, la HE parecería constituir un factor de marcada relevancia tanto para dar cuenta de la desigualdad de ingresos como – potencialmente - de la fuerte incidencia de la pobreza, principalmente al atender las últimas recomendaciones internacionales en lo que hace a elementos como la condición de no registración entre asalariados, que presenta las mayores brechas respecto de sus pares formales.

⁴³ Monto de ingresos de la ocupación principal, según surge de EPH – INDEC, deflactado por horas trabajadas. Ver los cuadros en anexo.

En segunda instancia, si bien pudo mostrarse la importancia de las brechas a la hora de interpretar los bajos ingresos, resta indagar acerca de si el cambio de condición hacia estratos de mayor formalidad elimina o al menos reduce sustancialmente la probabilidad del hogar de quedar por debajo de la línea de pobreza.

En este sentido, tras el ejercicio de simular el ingreso de quienes conforman el segmento informal como si formaran parte de aquel de productividad intermedia, se han puesto de manifiesto mejoras tanto en la distribución del ingreso como en la incidencia de la pobreza.

En el primer caso, el cambio tendría un impacto asociado muy limitado, en torno del 2,5% en términos del índice de GINI, el cual pasaría de 0,44 a 0,43 (ver CUADRO X)⁴⁴.

CUADRO X

ÍNDICE DE GINI

Index Estimate	Intevalo de confianza 95%		
GINI_Dis1 .4449267	0,4405034	0,44935	Antes
GINI_Dis2 .4340112	0,4296208	0,4384016	Despues
diff. -2,5%			

En la misma línea, la incidencia de la pobreza si bien caería de forma más intensa, en el orden de 12% según muestra el CUADRO XI, la misma afectaría al 18,5% de la población luego del cambio, lo que pondría de manifiesto la existencia de otros factores asociados a las bajas remuneraciones además de la inserción ocupacional en estratos de mayor informalidad.

⁴⁴ En Bonahora y Woyecheszen (2008) se simuló el cambio formalizando los ingresos laborales del 25% de los informales, arrojando una caída del GINI del 7,3%. Ello podría derivar no solo del papel de otros ingresos del hogar en los resultados (IPCF), sino también la magnitud de las brechas con el primer estrato, las cuales quedaron fuera de la estimación en este trabajo, así como de la necesidad implícita de incrementar la productividad media de la economía.

CUADRO XI

Antes de la política		Después de la política		Variación
Estrato	Incidencia media	Estrato	Incidencia media	
Alto	4,0%	Alto	3,9%	-2,6%
Medio	10,0%	Medio	9,5%	-5,0%
Bajo	28,1%	Bajo	22,0%	-21,9%
Total	21,0%	Total	18,5%	-12,0%

IV.3 Algunos interrogantes

Según se comprobó, la informalidad laboral, en cualquiera de sus dos acepciones (SI y EI), representa no solo una fracción importante de la estructura ocupacional (cerca al 40 o 50%, respectivamente), sino que además resulta de manera independiente una fuente de relevancia de la existencia de bajos ingresos, en promedio del 46% respecto de los trabajadores del estrato de productividad media de la economía.

En conjunto, ello resultaría una firme evidencia respecto de la asociación entre esta problemática y la pobreza, aunque la misma no resultaría muy estrecha. Este resultado confirma otros encontrados previamente en otros estudios para Argentina (Beccaria, 2006; Beccaria, Groisman y Monsalvo, 2006).

Entre los distintos factores que podrían dar cuenta de esta realidad, pueden mencionarse las reducidas retribuciones que reciben las personas de baja calificación, tanto en el estrato formal como informal, las cuales presentan una mayor incidencia en la población activa de los hogares pobres y en la franja más baja de la distribución (Beccaria, 2006).

Adicionalmente, la subutilización horaria y la mayor tasa de dependencia en hogares pobres (por presencia de desocupados y/o inactivos) también podrían jugar un papel de relevancia.

Por otro lado, cabe considerar que el ejercicio en este trabajo es de estática comparada, por lo que presenta una serie de elementos que deben considerarse a la hora de sacar conclusiones: a excepción del caso de plantear el cierre de las brechas a partir de algún tipo de subsidio, la gradual eliminación del estrato informal hacia actividades que operen a los niveles de productividad media de la economía supone un cúmulo no menor de cambios estructurales

dinámicos en varias direcciones, incluso aquella que marca la necesidad de incrementar la productividad y los ingresos medios de la economía.

En igual sentido, las brechas de ingreso entre calificados y no calificados, la intensidad y persistencia de la informalidad laboral (en sus distintas vertientes teóricas) así como la penalidad de ingresos que de ellas se derivan, presentan en si mismas comportamientos e interrelaciones dinámicas, que deberán considerarse en el marco de una estrategia de desarrollo económico integral.

Esta necesidad se ve incluso exacerbada en el contexto actual, signado por el desigual impacto de la apreciación cambiaria y la puja distributiva sobre distintos sectores, dado que aún siendo convalidadas *a la postre* no logran traducirse en mejoras significativas de las remuneraciones reales, erosionando al mismo tiempo la capacidad de muchas firmas de fijar precios en el mercado interno frente a las importaciones.

Esto último hace que el concepto mismo de cambio estructural conlleve importantes consideraciones no solo de carácter técnico sino también – fundamentalmente – político, dados los conflictos que pueden sucederse en el marco de los patrones distributivos y la generación de excedentes. Esta es la temática a tratar en la sección siguiente.

V. ESCENARIOS DE POLÍTICA PARA EL CAMBIO ESTRUCTURAL

El análisis de los principales rasgos de la economía argentina presentado hasta aquí resulta propicio para el diseño de una estrategia integral de desarrollo económico, sobre la base de dos fenómenos que resultan claves en el marco de nuestra historia reciente.

En primer lugar, cabe mencionar que el notable desempeño de las principales variables desde la salida de la convertibilidad ha operado sin que se vislumbren episodios de restricción externa o fallas significativas en el financiamiento al sector público.

En este marco, el escenario internacional y la dotación factorial argentina sugieren que, de lograr cierta sostenibilidad en el comportamiento del tipo de cambio real en niveles competitivos, se estaría en presencia de un superávit externo estructural, de largo plazo, que operaría asimismo en relajar las tensiones sobre las finanzas públicas (Ferrer, 2010).

En segundo lugar, las trayectorias virtuosas en la generación de empleo formal y recuperación salarial en términos reales se conjugaron con el crecimiento de la productividad laboral, con particular intensidad hasta el año 2007, ampliando la demanda proveniente del mercado interno.

Estos elementos configuran un escenario de mayor autonomía para el diseño e implementación de políticas públicas, sobre las cuales pensar el sostenimiento de un contexto macroeconómico acorde a la producción de bienes y, de forma simultánea, trabajar las líneas programáticas de un

plan de desarrollo productivo, que sirva a la resolución de los temas pendientes, particularmente hacia dentro de la estructura social.

Entre ellos se destaca la aún elevada incidencia de la informalidad laboral, lo cual no solo supone límites concretos a los efectos de la acción gremial y las posibilidades de incrementar las remuneraciones reales, sino también a la intensidad de los cambios estructurales hacia dentro de la matriz productiva, puesto que atenta contra la generación y distribución de ingresos, trayectoria de las corrientes de inversión - ahorro y capacidad de acumulación.

V.1 Contexto macroeconómico

Uno de los rasgos centrales del patrón de crecimiento que siguió a la devaluación del peso ha sido la protección de la producción local respecto de los bienes extranjeros, relajando las brechas de competitividad con el resto de los países y abriendo, de forma generalizada, un amplio margen de rentabilidad empresarial.

Esto último, junto al muy buen desempeño de la demanda agregada⁴⁵, indujo una intensa recuperación de los niveles de actividad, en particular hacia dentro de los sectores productores de bienes, en muchos casos acompañados por procesos de inversión que hicieron sostenible el crecimiento aún después de la normalización en el uso de la capacidad instalada media⁴⁶.

Las altas tasas de variación del producto bruto interno han contribuido en la significativa reversión de las tendencias previas de los indicadores del mercado de trabajo, con mayor intensidad en la generación de empleo y la reducción de la pobreza. En un escalón abajo, se ha puesto de manifiesto asimismo la paulatina recuperación de los ingresos reales y cierta mejora en su distribución.

En los hechos, el esquema permitió incluso que, en el proceso, no se desataran tensiones de magnitud entre los sectores de capital y trabajo, en parte por el fuerte rezago que traía este último, pero también por el tipo de relación virtuosa derivada de la capacidad cierta de trasladar a precios o absorber por productividad las mejoras nominales en salarios, en la forma descrita por Agis y Kostzer (2010).

En este contexto, las retenciones han jugado un doble rol, uno claramente distributivo, derivado de una menor presión sobre algunos precios de la canasta de consumo y la apropiación de rentas para la aplicación hacia otros fines, y el otro conformando *de facto* un sistema de tipos de cambio

⁴⁵ Existen diversos enfoques acerca del rol de la demanda en todo proceso de crecimiento; ver por ejemplo Cetrángolo, Heymann y Ramos (2007), Curia (2008), Damill y Frenkel (2006), Frenkel (2003 y 2004), Frenkel y Ros (2006); Amico (2009), Astarita (2007), Fiorito (2009).

⁴⁶ La cual había descendido a niveles cercanos al 50% en el pico de la recesión durante el primer trimestre de 2002.

múltiples, que serviría para cubrir al menos parte de las diferencias de productividad hacia dentro de la producción transable en Argentina (ver Diamand, 1972).

En este punto, considerando lo ya mencionado acerca de la continua apreciación del tipo de cambio real y su impacto diferenciado según estrato de inserción ocupacional, la clave hacia delante resulta de cómo resolver los desafíos actuales con vistas a lograr un sendero estable entre el ritmo de crecimiento de la producción en bienes transables, la generación de las corrientes de inversión – ahorro necesarias para sostener la acumulación de capital reproductivo, la generación de empleo y las trayectorias asociadas a la demanda agregada, ingresos nominales y formación de precios, reduciendo el impacto de la puja distributiva.

De esta forma, si bien existe en el actualidad un acabado consenso respecto a que el crecimiento económico no resuelve *per se* las necesidades de absorción de mano de obra a niveles más altos de productividad, ello no obvia sin embargo la relevancia de las interacciones que, con variada intensidad, puedan sucederse entre la macro, meso y microeconomía, manteniendo incluso cierta concurrencia en la conformación de la trayectoria de la economía en el largo plazo.

En este sentido, se destacan en particular los efectos no lineales e irreversibilidades que surgen a partir de las conductas de los agentes económicos, quienes van adaptando sus estrategias no sólo en base a los valores esperados de distintas variables sino también a su volatilidad, desatando en muchos casos reacciones del tipo defensivas que afectan la acumulación de capital y la generación de empleo.

Ocampo (2005) encuentra tres canales a través de los cuales la volatilidad de la tasa de crecimiento afecta los niveles a largo plazo: destrucción absoluta de recursos productivos en las fases recesivas; debilidad en las economías dinámicas de escala; y la formación de expectativas negativas en los agentes (preferencia por la flexibilidad).

En particular, las capacidades sociales que se pierden en los episodios de desempleo, subempleo y precarización, junto a la interrupción de los procesos de aprendizaje, de generación de redes de proveedores y clientes y de consolidación empresarial, parecen estar en la base de los magros resultados alcanzados por las economías en desarrollo (Fernández Bugna y Porta, 2008).

Estos efectos resultan asimismo más intensos hacia dentro de aquellas ramas y establecimientos con menor capacidad de absorción de los costos laborales por medio de aumentos en la productividad, en general de menor tamaño relativo, escaso o nulo acceso al sistema financiero y predominantemente orientadas al mercado interno.

Esto abre al menos dos aristas. Por un lado, ampliar los espacios de coordinación de los instrumentos de política – monetaria, cambiaria, comercial, fiscal, de ingresos, entre otras – a fin de garantizar la supervivencia de los sectores sensibles, que en muchos casos se corresponden

con aquellos que habían expandido el empleo al amparo del tipo de cambio, explotando algunos de los rasgos derivados de un patrón trabajo⁴⁷, los cuales conforman en buena medida los estratos de productividad media - baja y baja.

Por otro, en el marco de la sostenibilidad del proceso a mediano y largo plazo, la misma descansa en la elevación de los niveles de requerimientos de mano de obra a partir de nuevas inversiones y actividades, sobre la base del aumento de la productividad media de la economía, liberando parte de la tensión por la pérdida de la competitividad - precio.

Ello supone, en particular, la necesidad de acelerar cambios de estructura relevantes para la absorción de mano de obra desde los estratos bajos de la distribución de ocupaciones, en esencia asociados al diseño e implementación de medidas específicas a nivel meso y microeconómico, ampliando asimismo los umbrales de sostenibilidad macro (en particular al reducir la propensión a importar e incrementar la demanda por inversiones y consumo).

En este contexto, cabe mencionar la tendencia creciente que viene mostrando el coeficiente de importaciones⁴⁸, básicamente por la dinámica de Bienes de Capital, Intermedios y Piezas y accesorios⁴⁹, afectando no solo el resultado del balance comercial sino también los multiplicadores internos, en particular hacia el empleo.

La intervención del Estado puede jugar, en todos estos casos, un rol central, tanto de forma directa - por medio de la inversión pública - como indirecta, ampliando por ejemplo las condiciones de acceso al financiamiento productivo, en particular de las firmas y sectores de baja productividad.

En igual sentido, de forma concurrente con esto último, puede asimismo fortalecer su accionar en materia distributiva, en particular sobre los deciles inferiores, de fuerte asociación con episodios de desempleo, subempleo e informalidad y, en consecuencia, con menor probabilidad de acumular ingresos que superen los umbrales fijados por la línea de pobreza.

Una de las áreas de mayor relevancia aquí es la implementación de políticas sociales orientadas a la inclusión de los sectores más postergados, por medio de distintas políticas de mercado de trabajo - pasivas y activas⁵⁰ -, fortalecimiento institucional de cooperativas y mutuales, programas

⁴⁷ Ver Olivera (1967).

⁴⁸ Esto es, la relación entre la importación y el producto bruto interno.

⁴⁹ Un ejercicio simple muestra que el comportamiento de estos tres rubros explican cerca del 75% de la variación agregada entre 2003 y 2008.

⁵⁰ Las políticas pasivas buscan sostener el nivel de vida o ingreso, en general mediante un seguro de desempleo o algún tipo de asistencia al desempleado. En las activas, por el contrario, el objetivo no es suavizar ingresos sino integrar a los individuos al mercado de trabajo, por oferta (programas de capacitación, entrenamiento, subsidios a la búsqueda activa de desempleo), demanda (creación directa de empleo -obra pública-, subsidios al empleo o su ingreso, creación de autoempleo o microfinanciación) o vía el matching entre ambas: servicio público de empleo, oficinas de empleo.

de inversión social, intervenciones nutricionales y alimentarias, transferencias de ingresos, entre otros⁵¹.

En todo caso, cabe destacar adicionalmente la conveniencia de avanzar hacia un sistema de protección social integrado y coordinado, de forma de maximizar el impacto positivo de los beneficios (Maurizio, 2008).

V.2 Desarrollo productivo

Más allá de la relevancia de los elementos que hacen al entorno macroeconómico, y en el marco de las distintas cuestiones que se presentaron a lo largo de este trabajo - en particular lo referente al tipo de configuración ocupacional con elevada participación informal - las posibilidades de superación del subdesarrollo nacional parecen quedar inequívocamente asociadas al cambio estructural de la matriz productiva.

En este marco, a pesar de cierta reversión reciente, persisten aún cuantiosos desafíos hacia delante, producto de la intensidad de la fragmentación productiva y social previa. En particular, uno de los elementos centrales lo constituye en este sentido la todavía elevada dependencia tecnológica, bajo la cual subyace una fuerte correlación entre los niveles de actividad y la importación de bienes, fundamentalmente intermedios y de capital. De aquí la importancia de la dinámica de mediano y largo plazo del sector externo, a la cual debieran contribuir de forma creciente las exportaciones de mayor valor agregado y la sustitución paulatina de importaciones.

Esto remite directamente a la constatación de que aún en el marco de altas tasas de crecimiento del PBI, el perfil o patrón del crecimiento - esto es, la dirección de la demanda final, los sectores que la impulsen y su articulación con el resto del tejido productivo - no resulta neutral en términos de generación de puestos de trabajo, requiriendo de forma concordante de la creación y desarrollo de distintas actividades, en particular aquellas que incrementen los requerimientos medios de mano de obra a niveles más elevados de productividad.

Como se hiciera notar previamente, deberán contemplarse las grandes diferenciales que actualmente existen hacia dentro de la estructura productiva, tanto entre sectores como hacia dentro de distintas cadenas de valor.

⁵¹ Para profundizar sobre la existencia e impacto de distintos programas sociales ver por ejemplo Maurizio (2008). Un análisis específico acerca de la relevancia de la Asignación Universal por Hijo se encuentra en Agis, Cañete y Panigo (2010), mientras lo propio en el caso latinoamericano de seguros de desempleo puede consultarse en Velásquez P., M (2010).

Del análisis previo surgió por un lado, que las empresas y actividades en los estratos de mayor productividad tienden a mantener e imponer sus propias lógicas de funcionamiento, lo que hace que el tipo de problemática específica que enfrentan presente un claro carácter diferenciado respecto al resto, en general asociados a como profundizar sus procesos de integración internacional en cadenas globales de valor. El desafío para la política económica radica aquí en como captar parte de los beneficios derivados de tales estrategias, bajo la forma de distintas externalidades que se manifiestan en a promoción de proveedores locales, distintas actividades de investigación y desarrollo y derrames tecnológicos.

Por otro lado, atendiendo la realidad de los estratos medios de la economía, las necesidades aparecen fundamentalmente por la mayor dependencia de las condiciones macroeconómicas e institucionales para su desarrollo, en conjunción con distintas medidas de política industrial específica que tienda a corregir insuficiencias en inversiones productivas, innovación y desarrollo tecnológico y ampliaciones de escala, entre otras.

Finalmente, las diversas actividades que conforman el estrato de mayor informalidad, parecen concentrar el mayor cúmulo de desafíos en torno a la superación del subdesarrollo nacional, al enfrentar una problemática radicalmente diferente a las mencionadas previamente. En particular, la combinación de baja escala, productividad y escasas o nulas capacidades de generar excedentes obliga a estas unidades productivas a mantenerse parcial o totalmente en la informalidad, como forma de supervivencia ante la insuficiencia de la demanda de empleo en actividades de mayor competitividad.

Este es el marco donde la segmentación en el mercado de trabajo concentra la mayor intensidad, impactando asimismo sobre las condiciones de vida de quienes detentan esas ocupaciones, sobre una dinámica perversa: con baja escala, la capacidad de acumulación de estas unidades de producción es reducida o nula, lo que termina por ampliar la brecha respecto de otros capitales que si crecen a partir de la innovación.

Ello refuerza la necesidad de conducir de forma más activa el proceso de cambio estructural, partiendo del reconocimiento explícito acerca de la no neutralidad respecto a que sectores aparecen como eje de la tracción agregada - en función de su aporte directo al empleo y de los distintos eslabonamientos hacia atrás y delante que presente -.

Se trata de definir estilos de desarrollo que envuelven no obstante cambios profundos, que distan de ser procesos espontáneos que puedan ser librados a las fuerzas del mercado. Por el contrario, el Estado pasa a jugar un rol central, tanto en el direccionamiento y la promoción de la acumulación de capital como en la distribución de los excedentes.

V.2.1 Relaciones de insumo producto y empleo

En el presente apartado se busca contribuir al debate respecto a los rasgos que debiera presentar toda estrategia de cambio estructural orientada a la absorción de empleo en los tramos de menor productividad, a partir de un análisis exploratorio de las relaciones de insumo producto⁵². En los términos conceptuales propuestos en este trabajo, la base de estos cambios se encuentra en la creación y fortalecimiento de distintas actividades con fuertes encadenamientos con el resto de la malla productiva, en los términos expuestos por Ocampo (2005).

Se destaca así, por un lado, la producción en sectores que presentan un marcado nexo con las condiciones marco que hacen al dinamismo estructural, en particular en la provisión de infraestructura física. En este marco se insertan, entre otros, los debates en torno a la matriz energética y las modalidades de transporte (Roccatagliata, 2008).

Una segunda línea de actividades con eslabonamientos hacia delante se corresponde asimismo con las capacidades de generación de valor y / o divisas, derivando desde aquí una relevancia central. Se trata en general de sectores capital o conocimiento intensivos, que abastecen al resto de la malla productiva, entre los que figura la siderurgia, servicios profesionales, cultivo de cereales y oleaginosas, industria química y petroquímica, entre otros.

Por otro lado, las ramas con fuertes eslabonamientos hacia atrás conforman la otra cara del desarrollo de complementariedades, asociada a los impulsos vía demanda a los nodos de producción intermedia. Entre los distintos rasgos de este segmento, se subraya en particular su capacidad de dinamizar el mercado de trabajo, dados los efectos arrastre en la generación indirecta de empleo.

En términos generales, se trata del segmento que concentra las mayores potencialidades (y retos) en materia de absorción de las ocupaciones en el estrato de menor productividad. Al indagar hacia dentro del mismo, aparecen ramas como la construcción, transporte de pasajeros y diversos servicios, así como las tramas industriales que, según lo mencionado en la sección III.4, dieran cuenta de la mayor parte de la expansión del empleo en el período de post convertibilidad: calzado, cuero, fabricación de productos textiles, madera y muebles, metalmecánica. A estos últimos se suman asimismo aquellos sectores con capacidad de arrastre aguas arriba y aguas abajo, como fibras, hilados y tejeduría de textiles, materias primas plásticas, productos plásticos, celulosa y papel, entre otros.

⁵² En lo que refiere al último período, el análisis se basa en una actualización de la MIP 1997 mediante el método RAS. Los datos de borde para su actualización surgen de la Dirección de Cuentas Nacionales de INDEC y referentes sectoriales. Ver Coatz, García Díaz y Woyecheszen (2011).

En este marco, el grado de profundidad de los encadenamientos asociados a estas ramas reviste la mayor relevancia, al modificar no solo la magnitud de los multiplicadores de empleo⁵³, sino también la capacidad de generar y apropiar ganancias de productividad e ingresos.

En este sentido, el CUADRO XII arroja cierta evidencia sobre la dinámica de los puestos de trabajo según los rasgos vigentes en distintos eslabonamientos productivos, con una fuerte asociación entre el nivel de desarrollo de estos últimos⁵⁴ y los niveles de generación de empleo directo e indirecto, medida por el multiplicador.

Se destacan en particular aquellos bloques con escasa participación de bienes de producción local, que ensamblan partes y piezas de origen extranjero, limitando así los efectos derrame. Este sería el caso por ejemplo de la industria automotriz, que a pesar de contar con un significativo multiplicador de empleo, manifiesta la continua reducción de las capacidades del sector autopartista: de 112 puestos indirectos de empleo (cada 100 directos) en 1984 pasó a generar 79 en 1997 y 35 hacia 2007, concentrando buena parte de los desafíos de política orientadas no solo a la absorción de empleo sino también a reducir las tensiones sobre el balance de pagos.

En efecto, si bien muchas cadenas de valor han estado sujetas a un paulatino proceso sustitutivo desde la salida de la convertibilidad, la economía argentina mantiene una fuerte propensión a importar, de marcada intensidad en el caso de rubros de la metalmecánica, los cuales duplican en promedio las tasas anuales de crecimiento respecto de las exportaciones.

El cuadro brinda información útil para establecer asimismo la importancia de sectores como la construcción, la cual no solo más que duplicó la cantidad de ocupaciones entre 1984 y 2007, sino que además logró fortalecer sus eslabonamientos en ambos sentidos, generando en la actualidad 58 empleos indirectos cada 100 directos. El desafío no obstante sigue pasando por elevar la calidad de los puestos de trabajo generados, los cuales mantienen una elevada incidencia de situaciones de informalidad, cercana al 70% (Woyecheszen, Sarabia y Vijoditz, 2009).

En la misma línea, se verifica la persistencia de una serie de dificultades hacia dentro de varias tramas de producción industrial, en las cuales o bien perduran escenarios de desarticulación productiva o, habiendo incluso incrementando sus requerimientos de empleo, evidencian algunas trayectorias hacia la informalidad. Entre ellas, puede mencionarse la industria de panificados (que

⁵³ Medido como la relación entre el empleo total (directo e indirecto) y el directo, generado por un incremento unitario de la demanda final del sector. El empleo directo contabiliza los puestos de trabajo creados efectivamente en el sector cuando aumentan sus ventas. El indirecto, los puestos de trabajo creados en sus proveedores. Se contabilizan aquí los del tipo I o modelo abierto de insumo producto, en el que no se consideran los efectos inducidos por los gastos de consumo derivados de los cambios en la demanda, por lo que resultan válidos para el corto – mediano plazo, ya que a mayor lapso tienden a subestimarse los multiplicadores en sectores mano de obra intensivo o de altos salarios.

⁵⁴ Se considera actividad con alta (baja) integración nacional a aquellas que presentan niveles de eslabonamientos aguas arriba y abajo por encima (debajo) del promedio nacional. Por su parte, Alto adelante y Alto atrás queda conformado por el tipo de orientación de la demanda de bienes y servicios, también respecto del promedio. Ver Coatz, García Díaz y Woyecheszen (2011).

casi duplicó sus requerimientos indirectos de empleo entre 1984 y 2007), donde cabe en principio distinguir entre la producción industrial, con predominio de líneas semi o totalmente automatizadas, en empresas capital intensivas, de aquellas del tipo artesanal, que elaboran sus productos en pequeños establecimientos con menor nivel tecnológico relativo y lo venden a granel, llegando al consumidor muchas veces a través de panaderías sin especificar marca alguna.

Es en este último caso es donde se observa mayor incidencia de situaciones de informalidad, en particular en aquellos casos donde no se posee locales a la vista. Igual comportamiento presenta la producción de pastas frescas, que luego se distribuye directamente a restaurantes, almacenes y/o mercados de la zona donde se encuentran radicadas las unidades.

En el sector lácteo, aparecen también episodios de esta naturaleza. En los eslabones primarios de la cadena, entre 8% y 10% de la producción de leche tiende a incorporarse directamente al circuito informal, distribuyéndose luego a establecimientos dedicados a la elaboración familiar de quesos o tambos de pequeño porte.

En la cadena textil-indumentaria, por su parte, la situación revela marcadas heterogeneidades; en las tramas de fibras, hilados y tejeduría de textiles, de alta integración nacional y mayores grados de mecanización, la caída en los requerimientos indirectos en los últimos 25 años evidencia la pérdida de eslabonamientos, puesto que el empleo directo cayó fuertemente en el mismo período.

En lo referido al sector de la indumentaria, en cambio, el desafío se concentra principalmente en desarticular conductas tendientes a la informalización de las ocupaciones, sea por déficits de competitividad, por el tipo de lógica presente en el proceso de tercerización (minimización de costos por parte de intermediarios) o por la existencia de circuitos informales completos – compra de telas, confección y venta – derivados de la comercialización en ferias como La Salada.

Similar distinción cabe en el caso de la cadena foresto industrial, de altos eslabonamientos hacia atrás y dinamismo ocupacional directo e indirecto. Hacia dentro de la misma, las empresas de mayor porte, equipadas con tecnología de punta, presentan altos niveles de cumplimiento de sus obligaciones laborales, quedando la incidencia de puestos de trabajo informales en pequeños y medianos establecimientos u ocupaciones artesanales, que operan a baja escala y marcadas debilidades tecnológicas, afectando sus niveles de competitividad.

En todos los casos, se trata de sectores que resumen las complejas interrelaciones entre los rasgos derivados de las formas de organización internacional y nacional de la producción, patrón macroeconómico, capacidades tecnológicas, institucionales, sociales y competencias microeconómicas endógenas, las cuales deberán abarcarse de forma integral si se pretende reducir de forma significativa la heterogeneidad estructural que aún persiste.

CUADRO XII

	Empleo 84	Empleo 97	Empleo 2007	Mult. 84	Mult. 97	Mult. 2007	Condición eslabonamientos
Cría de ganado y producción de leche, lana	292452	267353	279282	1,487	1,4881	1,3294	Alta integración
Fibras, hilados y tejeduría de textiles	50585	35114	28611	8,4055	4,5633	2,7358	Alta integración
Acabado de productos textiles	10139	7257	10638	3,396	2,3659	2,0131	Alta integración
Celulosa, papel, cartón y envases	27540	24849	24782	3,2615	2,9877	3,8035	Alta integración
Refinación de petróleo	11749	9461	9029	13,0604	10,633	29,7912	Alta integración
Materias primas plásticas y caucho sintético	5370	8008	8254	4,2689	4,1957	3,5431	Alta integración
Productos de plástico	37128	78058	98310	1,9931	1,8861	2,3327	Alta integración
Siderurgia y metalurgia	48995	56255	65045	3,1622	2,4352	2,5352	Alta integración
Otros productos metálicos	63589	45583	59412	1,898	2,0779	2,1709	Alta integración
Electricidad, gas y agua	101950	76587	53760	1,5802	2,2301	3,2623	Alta integración
Construcción	674044	977390	1435571	1,3856	1,6373	1,5807	Alta integración
Cultivo de cereales, oleaginosas y forrajeras	127475	121492	140649	1,3897	1,8608	2,4661	Alto adelante
Cultivos industriales y prod. de semillas	317943	243744	216594	1,0237	1,0934	1,1223	Alto adelante
Extracción de petróleo, gas, carbón y uranio	31301	21579	32546	2,4709	4,2451	6,3636	Alto adelante
Química básica	11987	10776	12185	3,9588	2,9915	6,2110	Alto adelante
Fertilizantes y plaguicidas	2143	4857	6515	4,2308	4,3777	2,7336	Alto adelante
Otros productos químicos	9726	12520	15756	3,7545	3,1576	2,5934	Alto adelante
Producción de granja	56286	59681	73187	1,2894	1,6711	1,5281	Alto atrás
Extracción de minerales metalíferos	5920	1356	6603	1,6339	3,4412	1,3700	Alto atrás
Matanza de animales, cons. y proc. de carne	71303	81096	87638	4,894	5,5169	5,0452	Alto atrás
Elaboración y cons. de prod. de pescado	12241	8790	16076	2,8467	2,5551	1,7979	Alto atrás
Elaboración y cons. de frutas, legumbres y hortalizas	21530	44720	44629	2,4474	2,7621	3,1817	Alto atrás
Aceites y subproductos oleaginosos	8607	8616	15090	12,5897	17,7368	15,2897	Alto atrás
Productos lácteos	24307	29220	29860	6,7295	6,099	5,6717	Alto atrás
Molienda de trigo y otros cereales	10717	15457	14586	4,2058	4,1362	5,1450	Alto atrás
Alimentos balanceados	2518	4320	4980	6,5172	4,5307	3,6890	Alto atrás
Productos de panadería	77488	160249	149375	1,5526	1,5333	1,9408	Alto atrás
Pastas alimenticias	10354	21913	21008	1,8164	1,921	2,1767	Alto atrás
Azúcar	23226	9308	9106	5,2535	4,7957	4,7962	Alto atrás
Cacao, chocolate y prod. de confitería	10368	10733	10592	3,4361	3,1834	3,1931	Alto atrás
Otros productos alimenticios	20557	28855	25892	3,5814	2,9885	4,5462	Alto atrás
Bebidas alcohólicas	4108	1122	1215	8,5782	5,0658	9,6620	Alto atrás
Producción vitivinícola	16513	20418	21901	11,8106	5,9989	7,6326	Alto atrás
Gaseosas, agua y otros no alc.	28459	41596	36564	2,1256	2,6409	3,7047	Alto atrás
Productos de tabaco	6334	6289	6888	8,5578	9,9216	5,9074	Alto atrás
Fabricación de productos textiles	15955	30999	46202	2,727	1,723	1,2524	Alto atrás
Tejidos de punto y prendas de vestir	79556	141145	154930	2,4642	1,8252	1,5130	Alto atrás
Curtido y terminación de cueros	15130	13477	13350	3,7336	4,4935	5,1445	Alto atrás
Marroquinería y talabartería	4998	7869	13495	1,685	2,2164	2,4950	Alto atrás
Calzado y sus partes	30324	54741	47934	1,9499	1,5672	2,4286	Alto atrás
Aserraderos	20418	41345	46555	1,6496	1,5591	1,7148	Alto atrás
Madera y sus productos	29115	55921	55457	1,7044	1,7612	1,9493	Alto atrás
Productos de papel y cartón	3382	9029	13858	2,6135	4,2743	3,3157	Alto atrás
Jabones, detergentes y cosméticos	14664	17767	21767	4,1849	4,1212	4,9822	Alto atrás
Estructuras metálicas, tanques y gen de vapor	34005	25526	31444	1,6974	2,029	1,8079	Alto atrás
Maquinaria y equipo	63678	62710	79466	2,083	2,2414	2,1438	Alto atrás
Tractores y maquinaria agrícola	20203	19058	18963	2,0755	1,9547	2,7395	Alto atrás
Hilos y cables aislados	5695	4925	3864	2,3861	3,041	1,9882	Alto atrás
Lámparas eléctricas y equip. de iluminación	1817	3783	2620	3,3861	2,4144	1,7623	Alto atrás
Carrocerías y remolques	7089	15064	18351	2	1,8892	1,8847	Alto atrás
Muebles y colchones	34638	97183	91228	1,5731	1,8091	1,4788	Alto atrás
Cultivo de hortalizas, legumbres, flores y nueces	181657	201521	226621	1,0481	1,1298	1,1294	Baja integración
Silvicultura y extracción de madera	13685	31595	41711	1,0315	1,3085	1,1239	Baja integración
Pesca	4800	18175	20136	1,1951	1,7844	1,4672	Baja integración
Extracción de otros minerales	14766	22416	29279	1,2676	2,0729	1,4283	Baja integración
Cerveza y malta	3677	4573	4103	3,0455	3,8344	7,2156	Baja integración
Pinturas y barnices	7114	6285	6752	2,7667	3,0583	4,8347	Baja integración
Productos medicinales	23546	27518	33293	2,7984	3,0974	3,5798	Baja integración
Fibras sintéticas manufacturadas	5535	3455	2156	2,005	2,1921	1,2961	Baja integración
Cubiertas, cámaras y recauchutado	8547	5932	7851	2,4428	2,0073	1,9059	Baja integración
Productos de caucho	10730	10177	8657	1,8472	1,5274	1,7187	Baja integración
Vidrio y productos de vidrio	12451	8505	7252	2,0152	1,9855	2,4296	Baja integración
Art. de cuchillería, ferretería	13125	14271	13381	1,9194	1,6521	2,1465	Baja integración
Aparatos eléctricos, radio y TV	36146	42034	37151	2,0462	1,6084	1,3463	Baja integración
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión	7588	10942	12109	1,8891	1,741	1,5686	Baja integración
Vehículos automotores	30643	24299	20661	2,7744	4,6613	6,6490	Baja integración
Autopartes	49426	49980	54469	2,1206	1,79	1,3529	Baja integración
Buques, locomotoras y aeronaves	24286	10289	14076	1,4093	1,4335	1,2274	Baja integración
Motocicletas, bicicletas y otros	3864	3606	2885	1,8942	1,8126	2,4217	Baja integración
Otras industrias manufactureras	9683	22119	25378	1,6684	1,3438	1,4527	Baja integración
Edición, impresión y reproducción	43389	76635	76752	2,1696	1,9376	2,8921	Baja integración / Alto adelante
Cemento y prod. de cerámica	73747	114453	110709	1,4934	1,2925	1,4530	Baja integración / Alto atrás

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Koster y Mazorra (2004), MIP 97 y actualización 2007 (Coatz, García Díaz y Woyecheszen, 2011)

VI. REFLEXIONES FINALES Y CONCLUSIÓN

A partir de mediados de la década de 1970, y por espacio de 25 años, la sociedad argentina atravesó un profundo proceso de transformación productiva que derivó, a través de distintos canales, en el estancamiento de los niveles agregados de bienestar y un marcado deterioro distributivo.

Entre las distintas manifestaciones derivadas de este escenario, se destacarían aquellas asociadas a la reducida capacidad de absorber mano de obra a niveles adecuados de productividad, traduciendo el aumento de las ocupaciones informales en una forma peculiar de Heterogeneidad Estructural.

Las distintas evidencias presentadas a lo largo de este trabajo se orientan en esta dirección, conformando un escenario complejo de ajuste ante la insuficiencia de la demanda de trabajo, a través de diversos mecanismos que terminaron por alterar la estructura ocupacional, ganando participación el desempleo y subempleo, actividades por cuenta propia de bajos ingresos e inserciones asalariadas no registradas a la seguridad social.

Como resultado, se sucedieron una suerte de movimientos redistributivos en detrimento de aquellas facciones de capital y trabajo de mayor vulnerabilidad, quienes transfirieron ingresos bien hacia arriba, a estratos de mayor productividad o hacia dentro del propio conjunto, a ocupaciones informales que de otra forma hubiesen quedado cesantes (efecto refugio). La dinámica incluyó asimismo episodios de disciplinamiento de la mano de obra, aún formal, derivadas del aumento del desempleo.

Desde 2002, en el marco del sostenimiento de una macroeconomía orientada a la producción de bienes y el crecimiento de la demanda, se sucedieron una serie de cambios significativos que implicaron, en muchos casos, la reversión de estas tendencias, visualizándose sin embargo la persistencia de cuantiosos desafíos para sostener y aún acelerar el proceso, los cuales se muestran acuciantes en el marco de la ralentización de las tasas de empleo e ingresos reales, visiblemente desde 2007.

Esto último vuelve ineludible trabajar en el diseño e implementación de una política de desarrollo integral, sobre la base de diversos elementos que se retroalimentan, en áreas como demanda y oferta de bienes y servicios; poder de mercado; tipo de actividad; características del establecimiento productivo y del puesto de trabajo; calificación de recursos; acceso a diversos activos y rasgos de la estructura institucional, en particular por el tipo de capacidad técnica y / o política de influir en ámbitos decisorios.

Se trata de un complejo proceso en el que se entremezclan cuestiones de marco (en particular una macroeconomía que garantice la acumulación de capital reproductivo y desaliente la

especulación, la fuga de capitales y las actividades rentísticas), institucionales (en materia de infraestructura, innovación, educación, mercado de trabajo) y de fuerte apoyo hacia actividades que propicien la sustitución de importaciones, la generación y difusión de innovaciones y el desarrollo de complementariedades, dados sus efectos en términos de demanda (nivel y distribución de ingresos, propensión a importar) como de oferta (externalidades, economías de aglomeración, especialización).

Desde el plano macroeconómico, cabe enfatizar la no neutralidad del mismo en lo que hace a la dinámica de creación y fortalecimiento de encadenamientos productivos, de relevancia primaria en los multiplicadores de empleo. En particular, resaltan los rasgos derivados de la política cambiaria, la cual se ha mostrado como un instrumento de suma utilidad en procesos de convergencia hacia una mayor participación de firmas con cierta capacidad de fijar precios en el mercado interno, liberando así las tensiones típicas derivadas del alza en los costos laborales.

No obstante ello, dada la persistencia de muchas problemáticas, así como los condicionamientos que podrían surgir en el marco de un eventual retorno de la restricción externa, no deben soslayarse las necesidades de diversificar la matriz productiva y exportadora nacional, quebrando la dominancia de bienes primarios o con escaso valor agregado.

Esto exige, en un primer momento, partir del conocimiento de las profundas asimetrías que existen hacia dentro de los distintos estratos de capital, distinguiendo sus dinámicas particulares y las problemáticas que enfrentan.

En lo que refiere a las ocupaciones hacia dentro de los estratos de mayor productividad, en el marco de las nuevas formas de producción a nivel global, la clave pasa por como fortalecer capacidades que se orienten a la agregación de valor, innovación, diversificación de exportaciones, así como por la aceleración de los derrames tecnológicos y distributivos hacia el resto de las actividades. Asimismo, en el marco de la existencia de algunas posiciones asalariadas no registradas a la seguridad social, cabe en este estrato – de marcada visibilidad – fortalecer las acciones de inspección laboral, en las que deberán controlarse además no existan situaciones de simulación de empleo independiente.

Similar apoyo requieren aquellas firmas que, por sus características intrínsecas y la formas en que se desarrollaron en un marco macro acorde, están en pleno proceso de expansión hacia mayores escalas, en general por fuera de los rangos establecidos en los programas oficiales, y que requieren aún medidas tendientes a fortalecer su internacionalización, modernización y ampliación de la capacidad instalada.

Un párrafo aparte merece los desafíos en torno a las inserciones ocupacionales en los segmentos más bajos, sean en unidades de menor porte y productividad como cuentapropismo de

subsistencia, las cuales parecen requerir hoy de políticas públicas que atiendan diversas cuestiones, a través de un programa coordinado de inclusión y protección social, junto a la densificación de los eslabonamientos productivos, tendientes al aumento de la productividad media.

Este último se configura como un objetivo primario, dados los resultados de este trabajo en materia de reducción de la inequidad distributiva e incidencia de la pobreza, en particular por el reducido impacto que, según una estimación estática, tendría el cierre de las brechas por penalidad de ingresos entre estratos, dados los niveles de productividad actual.

Por todo esto, la estrategia debe contemplar además la redefinición de distintas formas de producción, en vías de incrementar y sostener las actividades que tiendan a la consecución de cambios estructurales con mayor capacidad de acelerar los eslabonamientos productivos, la difusión del progreso técnico y la generación de nuevos y mejores puestos de trabajo.

Estas premisas aparecen asimismo como el eje de gravitación para la transformación paulatina del patrón de inserción externa, la estructura del empleo y la matriz distributiva. Todas ellas conforman un conjunto de problemáticas con un hilo de causación común, aunque complejo, en el que confluyen cuestiones no solo de orden técnico sino fundamentalmente de economía política.

La configuración productiva actual, la diferenciación por estratos y los rasgos del mercado de trabajo en distintas tipologías sectoriales, suponen un muy buen punto de partida para el diseño de los principales lineamientos de tal estrategia, en la que no podrá obviarse la necesidad de una acción deliberada del Estado para suplir la ausencia de inversión privada, corregir eventuales desajustes distributivos en detrimento de los sectores más postergados y velar por el cumplimiento de objetivos de inversión y productividad pactados previamente.

Más allá de estas consideraciones, es claro que la transición hacia estos esquemas de política integral no resulta sencilla, habida cuenta de los conflictos que pueden sucederse entre los derechos, recursos, patrones distributivos y diseños institucionales, lo que vuelve a mostrar la necesidad de profundizar el diálogo social en varias instancias que hoy, como ayer, resultan decisivas.

Bibliografía

- Aghion, P. y Howitt, P. (1998) *“Endogenous growth theory”*, MIT University Press.
- Agis, E. y Kostzer, D. (2010) *“Contexto Macro y Estructura Micro: Régimen Cambiario, Estructura de Mercado y Distribución del Ingreso en Argentina”*, Mimeo.
- Agis, E., Cañete, C. y Panigo, D. (2010) *“El impacto de la asignación universal por hijo en Argentina”*, JEL: D6, D3, C5 y R1.
- Altimir, O. (2004): *“Distributive tensions under the New Economic Order. Essays in Honor of Albert Berry”*, Edited by G. Indart. Ashgate. Chapter 6
- Altimir, O., Beccaria, L. y González Rozada, M. (2002) *“La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000”*, Revista de la CEPAL nro. 78.
- Altimir, O. y Beccaria, L. (1999) *“El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina”*, Series Reformas Económicas núm. 28, CEPAL, julio.
- Amico, F. (2009) *“Argentina y las lecciones de la post convertibilidad: La insoportable levedad del keynesianismo”*, AEDA, Seminario: Oportunidades y Obstáculos para el Desarrollo de Argentina. Lecciones de la post-convertibilidad.
- Astarita, R. (2007) *“Tipo de cambio: un enfoque alternativo para un país dependiente”*, IADE.
- Attorresi, Castillo, Federico, Kantis, Rivas, Rojo Brizuela y Rotondo (2006) *“Las Nuevas Empresas con alto crecimiento del empleo en Argentina. Evidencias de su importancia y principales características en la Post-Convertibilidad”*, en Investigaciones Laborales. MTSS. Buenos Aires. Noviembre 2007.
- Beccaria, L. (2008) *“Trabajo, informalidad, segmentación y pobreza”*, Disertación en el seminario sobre impactos de la globalización, OIT – MTEySS (mimeo).
- _____ (2006) *“Notas sobre la evolución de la distribución de las remuneraciones en la Argentina”* en Estudios del Trabajo N° 32.
- _____ (2006) *“Informalidad y pobreza en Argentina”*, UNGS.

Beccaria, L. y Groisman, F. (2006) “*Inestabilidad, movilidad y distribución del ingreso en Argentina*”, Revista de la CEPAL 89.

_____ “*El mercado de trabajo en Argentina en los noventa*”, en La dinámica del empleo industrial desde la crisis del modelo sustitutivo. Reseña 6. El Desempeño Industrial Argentino. Más Allá de la Sustitución de Importaciones, CEPAL. LC/BUE/G.108.

Beccaria, L., Groisman, F. y Monsalvo, P. (2006) “*Segmentación del mercado de trabajo y pobreza en Argentina*”, UNGS, JEL: I32, J31.

Beccaria, L. y Gonzalez, M. (2006) “*Impactos de la dinámica del mercado de trabajo sobre la distribución del ingreso y la pobreza en argentina*”, en Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía.

Beccaria, L. y Maurizio, R. (2003) “*Movilidad ocupacional en Argentina*”, Universidad Nacional de General Sarmiento.

Beccaria, L. y Yoguel, G. (1988) “*Apuntes sobre la evolución del empleo industrial en el período 1973 – 1984*”, en Desarrollo Económico v. 27, nro. 108 (enero – marzo).

Bielschowsky, R. (2009) “*Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo*”, en Revista de la CEPAL nro. 97.

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

Bonahora, C. y Woyecheszen, S. (2008) “*Labor Market Segmentation and Income Distribution in Argentina: Distributional effects of reducing informality*”, MIMEO.

Canitrot, A. (1992) “*La macroeconomía de la inestabilidad. Argentina en los 80*”, en Boletín informativo Techint nro. 272.

Canitrot, A. (1980) “*La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976*”, en Desarrollo Económico, Vol. 19, No. 76. (Jan. - Mar., 1980), pp. 453-475.

Cervantes Niño, J.; G. Garza, E. y Palacios, L. (2008) “El concepto de economía informal y su aplicación en México: Factibilidad, inconvenientes y propuestas”, Estudios demográficos y urbanos, enero – abril, año / volumen 23, nro. 001. El colegio de México.

CEPAL (2004), “*Desarrollo productivo en economías abiertas*” (LC/G.2234(SES.30/3), documento preparado para el Trigésimo período de sesiones de la CEPAL (San Juan, Puerto Rico, 28 Junio al 2 de Julio), Santiago de Chile.

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

Cimoli, M., Correa, N., Porcile, G., Primi, A., Rovira, S., Stumpo, G. y Vergara, S. (2009) “*Crisis económica, tecnología y producción. ¿Otra odisea para América Latina?*”, en Documento de proyecto: La especialización exportadora y sus efectos sobre la generación de empleos. Evidencia para Argentina y Brasil, CEPAL.

Cimoli, M., Primi, A. y Pugno, M. (2006) “*Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural*”, Revista de la CEPAL nro. 88.

Cimoli, M., Porcile, G., Primi, A. y Vergara, S. (2005) “*Cambio estructural, Heterogeneidad Productiva y Tecnología en América Latina*”, en Heterogeneidad Estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL.

Coatz, D., García Díaz, F., Woyecheszen S. (2011) “*El rompecabezas productivo en Argentina. Una mirada actualizada para el diseño de políticas para el desarrollo*”, presentado en Boletín Informativo Techint.

Coatz, D., García Díaz, F., Woyecheszen S. (2010) “*Acerca de la dinámica creciente de la heterogeneidad productiva y social en la Argentina. Un aporte para repensar las políticas públicas a partir del análisis desde la estructura ocupacional*”, en Boletín Informativo Techint nro. 332.

Coriat, B. y Dosi, G. (1994) “*Learning how to govern and learning how to solve problems: on the coevolution of competences, conflicts and organizational routines*”, mimeo.

- Curia, E. (2008) *“El modelo de Crecimiento Acelerado y la Dimensión Laboral: Exaltación y ¿Después qué?”*, Centro de Análisis Social y Económico.
- Damill, M. y Frenkel, R. (2006) *“El mercado de trabajo argentino en la globalización financiera”*, Revista de la CEPAL, N° 88, Santiago de Chile.
- Diamand, M. (1972) *“La Estructura Productiva Desequilibrada y el Tipo de Cambio”*, Desarrollo Económico (Abril-Junio).
- Esquivel, V. y Maurizio, R. (2005) *“La Desigualdad de los Ingresos y otras Inequidades en Argentina Post-Convertibilidad”*, en Observatorio Argentina, Policy paper nro. 4.
- Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2008) *“El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”*, en Kosacoff, B. (Ed.) (2007) Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007. CEPAL.
- Ferrer, A. (2010) *“Campo, industria y desarrollo nacional”*, documento nro. A003 – 2010, IDISA – ADIMRA, UOM, ASIMRA.
- Fiorito, A. (2009) *“Crecimiento dirigido por la demanda y el Acelerador de la Inversión en la Argentina”*, AEDA, Seminario: Oportunidades y Obstáculos para el Desarrollo de Argentina. Lecciones de la post-convertibilidad.
- French Davis (1990) *“Ventajas comparativas dinámicas; un planteamiento neoestructuralista”*, en Cuadernos de la CEPAL, N° 63.
- Frenkel, R. y Ros, J. (2006) *“Unemployment and the Real Exchange Rate in Latin America”*, World Development.
- Frenkel, R. (2004) *“Remuneraciones, mercado de trabajo y política salarial en la recuperación. Argentina 2003-2004”*, en “Enfrentando los retos del trabajo decente”, OIT-Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS).
- Frenkel, R. (2003) *“Globalización y crisis financieras en América Latina”*, Revista de la CEPAL, N° 80.
- Furtado, C. (1961) *“Desarrollo y subdesarrollo”*, Editorial Universitaria de Buenos Aires.
- Gasparini, L. (2003) *“Argentina's Distributional Failure: The role of Integration and Public Policies”*, CEDLAS, Documento de Trabajo Nro. 1.

- Hart, K. (1973) “*Informal income opportunities and urban employment in Ghana*”, Journal of Modern African Studies.
- Hart, K. (1970) “*Small-scale entrepreneurs in Ghana and development planning*”, Journal of Developments Studies, Frank Cass, London.
- Holland, M. y Porcile, G. (2005) “*Brecha tecnológica y crecimiento en América Latina*”, CEPAL.
- Hussmans, R. (2004) “*Measuring the informal economy: from employment in the informal sector to informal employment*”, Documento de Trabajo nro. 53, OIT.
- Infante, R. y Sunkel, O. (2009) “Chile: hacia un desarrollo inclusivo”, en Revista de la CEPAL nro.97.
- Infante, R. (2008) “*América latina: informalidad y heterogeneidad productiva*”, CEPAL (mimeo).
- Jiménez, M. (2010) “*Caracterización del trabajo independiente en Argentina. Un análisis descriptivo de largo plazo, 1974 – 2009*”, en Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina. OIT. ISBN: 978-92-2-324295-4, capítulo 3.
- Katz, J. (2008) “*Una nueva visita a la teoría del desarrollo económico*”, trabajo presentado en el Seminario Cambio estructural, innovación y productividad, Boletín Techint, Buenos Aires.
- Katz, J. y Stumpo, G. (2001) “*Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional*”, trabajo presentado en el Seminario “Camino a la competitividad: el nivel meso y microeconómico”, CEPAL/BID, Santiago de Chile.
- Katz, J. (1988) “*Desarrollo industrial y cambios en la organización y división social del trabajo en el sector manufacturero argentino en la década de los años ochenta*”, CEPAL, Buenos Aires, julio.
- Keifman, S. (2008) “Algunos elementos para el análisis de la dimensión social de la globalización. MIMEO.
- Kosacoff, B. (2010) “*Marchas y contramarchas de la industria argentina (1958-2008)*”, CEPAL. LC/W.319 LC/BUE/W.45.

- Kosacoff, B. (editor) (2000) *“Corporate strategies under structural adjustment in Argentina”*, Macmillan Press/St. Antony’s Series, Gran Bretaña.
- Kosacoff, B. (1993) *“La industria argentina: Un proceso de reestructuración desarticulada”*, CEPAL-ALIANZA.
- Kostzer, D. y Mazorra, X. (2004) *“Estrategias de crecimiento y de generación de empleo en Argentina”*, Serie Documento de Trabajo / 14. OIT.
- Lavopa, A. (2008) *“Crecimiento económico y desarrollo en el marco de estructuras productivas heterogéneas. El caso argentino durante el período 1991-2006”*, CEPED.
- Lepore E. y Schleser, D. (2006) *“La heterogeneidad de cuentapropismo en la Argentina actual. Una propuesta de análisis y clasificación”*, en Especialización productiva, tramas y negociación colectiva, series de estudio nro. 4, Trabajo, ocupación y empleo, MTSS.
- Levín, P. (1997) *“El capital tecnológico”*, Editorial Catálogos.
- López, Andrés (1996) *“Las ideas evolucionistas en economía: una visión de conjunto”*, Revista Buenos Aires, Pensamiento Económico nro.1, otoño.
- Maurizio, R. (2008) *“Políticas de transferencias monetarias en argentina: una evaluación de su impacto sobre la pobreza y la desigualdad y de sus costos”*, Proyecto: Una respuesta nacional a los desafíos sociales de la globalización. OIT- Buenos Aires.
- Maurizio, R. (2005) *“Demanda de trabajo, sobreeducación y distribución del ingreso”*, Tesis de Maestría. Universidad de Buenos Aires.
- Maurizio, R.; Perrot, B. y Villafañe, S. (2007) *“Dinámica de la pobreza y mercado de trabajo en la Argentina post-convertibilidad”*, Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS) y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS).
- Nelson, R. (ed), (1993), *“National systems of innovation”*, Oxford University Press.
- Nohlen, D. y Sturm, R. (1982) *“La heterogeneidad estructural como concepto básico en la teoría de desarrollo”*, Revista de Estudios Políticos, nro. 28.
- Ocampo, J. (2005) *“La búsqueda de la eficiencia dinámica: dinámica estructural y crecimiento económico en los países en desarrollo”*, en Más allá de las reformas: Dinámica

estructural y vulnerabilidad macroeconómica (ed.), Bogotá, ECLAC, BANCO MUNDIAL y ALFAOMEGA.

Ocampo, J. (2001) *“Retomar la agenda del desarrollo”*, Revista de la CEPAL nro. 74.

OIT (2007) *“La economía informal: hacer posible la transición al sector formal”*, Documento de trabajo ISIE / 2007 / 1. Coloquio interregional tripartito sobre la economía informal: hacer posible la transición al sector formal, Ginebra.

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

Orsatti, A. (2010) *“El sindicalismo argentino entre el trabajo autónomo y el trabajo precarizado. Hacia la vigencia de la Recomendación 198 sobre Relación de Trabajo”*, en Proyecto FSAL, ACTRAV y OIT.

Pinto, A. (2008) *“Notas sobre los estilos de desarrollo en América Latina”*, Revista de la CEPAL nro. 96, diciembre.

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

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

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

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

Pok, C. (1992) *“Precariedad laboral: personificaciones sociales en la frontera de la estructura del empleo”*, Documento presentado en el primer congreso nacional de estudios del trabajo: Reestructuración económica y reforma laboral.

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

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

_____ (1962), *“El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas”*, Boletín económico de América Latina, vol. 7, N° 1, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Proyecto Gobierno Argentino / PNUD / OIT. ARG / 87 / 003 *“Estimación de requerimientos directos e indirectos de empleo para 210 ramas productivas (1973 y 1984)”*, informe nro. 4.

_____ *“Reestructuración productiva y empleo: algunas conclusiones preliminares a partir de ocho estudios de rama”*.

_____ *“La problemática ocupacional en un contexto de crisis: Argentina, 1976 – 1984”*.

_____ *“El empleo en la industria: ajuste al ciclo y heterogeneidad interna”*, doc. de trabajo nro. 6.

Roccatagliata, Juan A. (2008) *“Argentina. Una visión actual y prospectiva desde la dimensión territorial”*, Editorial EMECE. ISBN: 9500430746.

Romer, D. (1990) *“Endogenous technological change”*, Journal of Political Economy nro. 98.

Rodríguez, O. (2001), *“Prebisch: actualidad de sus ideas básicas”*, Revista de la CEPAL nro. 75.

Rodríguez, O. (2001), *“Fundamentos del Estructuralismo Latinoamericano”*, Banco Nacional de Comercio Exterior, México. 1vol; 12pp; 28cms.- ISSN 0185-0601-.

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

Tokman, Víctor (1987) *“El sector informal: quince años después”*, en El Trimestre Económico, Vol. LIV, Núm. 215, julio-septiembre 1987, México, Fondo de Cultura Económica.

Tokman, Víctor (1986) *“Creación de empleo productivo. Una tarea impostergable”*, en el Desarrollo Económico, v. 26, NO 103 (octubre-diciembre 1986).

Trujillo, L y Villafañe, S. (2010) “Factores asociados a la dinámica distributiva: una aproximación desde la descomposición por fuente de ingreso”, 8 jornadas del mercado de trabajo, UNGS.

UIA – OIT (2010) “Estudio de diagnóstico de la problemática de la informalidad laboral a nivel industrial. Recomendaciones de política para fomentar la formalización del empleo”, mimeo.

Yoguel, G. (2000) “*La dinámica del empleo industrial desde la crisis del modelo sustitutivo*”, en El Desempeño Industrial Argentino. Más Allá de la Sustitución de Importaciones, CEPAL. LC/BUE/G.108.

Velásquez P., M (2010) “Seguros de desempleo y reformas recientes en América Latina”, Macroeconomía del desarrollo, CEPAL – CHILE.

Woyecheszen, S., Sarabia, M. y Vijoditz, P. (2009) “*Factores asociados a la informalidad laboral*”, trabajo presentado en el 9no congreso nacional de estudios del trabajo, Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET). Agosto.

ANEXO METODOLÓGICO

I. ESTRUCTURA GENERAL DE ESTRATOS EN LA ECONOMÍA ARGENTINA

Cada uno de estos estratos supone una realidad harto compleja y específica, la cual debe contemplarse a la hora de pensar políticas para darles respuesta. Como primera aproximación empírica a la conceptualización presentada, se trabaja con las bases disponibles de la Encuesta Permanente de Hogares, con el objetivo de definir la magnitud y características de los subsegmentos.

La taxonomía supone una participación diferenciada de la población según su inserción en el aparato productivo nacional, la cual se encuentra asociada asimismo a sus condiciones laborales y de vida.

Dentro del primer estrato se incluyó a los asalariados que trabajan en empresas grandes (de 500 ocupados o más) y medianas grandes (entre 101 y 500), estén o no registrados, y a los profesionales independientes. Asimismo, se incluyó a aquellos desocupados, receptores de planes sociales y trabajadores familiares con alto nivel educativo.

En el segundo, se contó a todos los asalariados registrados en todas las empresas de hasta 100 empleados y a los no asalariados calificados (universitario incompleto o secundaria completa). También se incluyó a asalariados no registrados de empresas medianas, de entre 26 y 100 empleados, y aquellos que trabajan en empresas pequeñas, de entre 6 y 25, desocupados, receptores de planes y trabajadores familiares calificados (universitario incompleto o secundaria completa)⁵⁵.

En tercer término, se circunscribió dentro de la esfera del capital de baja productividad a los asalariados en empresas de entre 6 y 25 empleados no registrados y no calificados (secundario incompleto), a asalariados no registrados de microempresas (entre 1 y 5 empleados), independientemente de su calificación, al servicio doméstico, a los no asalariados no calificados y al trabajo familiar, desocupados y planes sociales de baja calificación⁵⁶.

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

⁵⁵ Siguiendo la definición de cada estrato presentada más arriba, los trabajadores correspondientes a PYMES de productividad de frontera deberían ser incluidos dentro del estrato alto. Aunque resulta imposible realizar dicha distinción con la información disponible en la EPH, se considera que de poderse efectuar, el impacto cuantitativo de la corrección sería de segundo orden.

⁵⁶ Primaria completa y secundaria incompleta.

II. RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN ECONOMETRICA

Regresión por cuantiles para el estrato intermedio

```

Simultaneous quantile regression          Number of obs =    12074
  bootstrap(20) SEs                      .10 Pseudo R2 =    0.1377
                                           .25 Pseudo R2 =    0.1005
                                           .50 Pseudo R2 =    0.0741
                                           .75 Pseudo R2 =    0.0740
                                           .90 Pseudo R2 =    0.0726
    
```

p2l_horari~1	Coef.	Bootstrap Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	

q10						
ch04	-.1144255	.0188335	-6.08	0.000	-.1513423	-.0775088
ch06	.0386786	.0057408	6.74	0.000	.0274256	.0499316
ch06_2	-.000387	.0000593	-6.52	0.000	-.0005033	-.0002707
_inivel_ed_2	.0460319	.0903972	0.51	0.611	-.1311612	.223225
_inivel_ed_3	.0999411	.0936992	1.07	0.286	-.0837245	.2836066
_inivel_ed_4	.1385981	.097422	1.42	0.155	-.0523648	.329561
_inivel_ed_5	.2468643	.0942406	2.62	0.009	.0621375	.4315911
_inivel_ed_6	.5601203	.0936564	5.98	0.000	.3765388	.7437018
_inivel_ed_7	-.7609254	.3257635	-2.34	0.020	-1.399474	-.1223767
Icat_ocup_1	.3604014	.0487964	7.39	0.000	.2647526	.4560502
Icat_ocup_3	.813638	.0324797	25.05	0.000	.7499726	.8773033
_cons	.1146137	.1665805	0.69	0.491	-.211911	.4411383

q25						
ch04	-.0894205	.0137668	-6.50	0.000	-.1164057	-.0624354
ch06	.0295603	.0038777	7.62	0.000	.0219594	.0371611
ch06_2	-.000277	.0000473	-5.85	0.000	-.0003698	-.0001842
_inivel_ed_2	.0786163	.0216029	3.64	0.000	.0362712	.1209614
_inivel_ed_3	.1196279	.0289008	4.14	0.000	.0629776	.1762782
_inivel_ed_4	.1950236	.0275753	7.07	0.000	.1409715	.2490756
_inivel_ed_5	.2811406	.0322238	8.72	0.000	.2179768	.3443044
_inivel_ed_6	.5421419	.0321041	16.89	0.000	.4792127	.605071
_inivel_ed_7	-.6445483	.3888357	-1.66	0.097	-1.406729	.1176322
Icat_ocup_1	.4503205	.0563793	7.99	0.000	.3398081	.560833
Icat_ocup_3	.6247821	.0259587	24.07	0.000	.5738988	.6756654
_cons	.7352603	.0826268	8.90	0.000	.5732985	.8972221

q50						
ch04	-.0727453	.0114607	-6.35	0.000	-.09521	-.0502806
ch06	.0219015	.0028677	7.64	0.000	.0162804	.0275226
ch06_2	-.0001665	.0000338	-4.92	0.000	-.0002328	-.0001002
_inivel_ed_2	.0495676	.0307796	1.61	0.107	-.0107655	.1099006
_inivel_ed_3	.1097259	.0312701	3.51	0.000	.0484315	.1710202
_inivel_ed_4	.1743614	.030385	5.74	0.000	.1148019	.2339209
_inivel_ed_5	.279722	.0393656	7.11	0.000	.202559	.3568849
_inivel_ed_6	.5927298	.040152	14.76	0.000	.5140255	.6714341
_inivel_ed_7	-.0641461	.2919274	-0.22	0.826	-.6363707	.5080785
Icat_ocup_1	.4720798	.0402525	11.73	0.000	.3931785	.5509812
Icat_ocup_3	.3883346	.0174337	22.27	0.000	.3541617	.4225074
_cons	1.377386	.0706876	19.49	0.000	1.238827	1.515945

q75						
ch04	-.068899	.0100408	-6.86	0.000	-.0885805	-.0492175
ch06	.0202634	.0034608	5.86	0.000	.0134797	.0270471
ch06_2	-.0001271	.0000403	-3.15	0.002	-.0002062	-.000048
_inivel_ed_2	.1522807	.0412372	3.69	0.000	.0714491	.2331122
_inivel_ed_3	.2081668	.0466174	4.47	0.000	.1167892	.2995444
_inivel_ed_4	.2924339	.0323224	9.05	0.000	.2290768	.3557909
_inivel_ed_5	.4083291	.049763	8.21	0.000	.3107856	.5058726
_inivel_ed_6	.7470694	.042265	17.68	0.000	.6642233	.8299155
_inivel_ed_7	-.2083224	.097287	-2.14	0.032	-.3990206	-.0176243
Icat_ocup_1	.3919365	.0403812	9.71	0.000	.3127829	.4710901
Icat_ocup_3	.2072479	.0159615	12.98	0.000	.1759608	.238535
_cons	1.747823	.0847081	20.63	0.000	1.581782	1.913865

q90						
ch04	-.0689929	.0176708	-3.90	0.000	-.1036305	-.0343552
ch06	.0300079	.0046818	6.42	0.000	.0209019	.0392561
ch06_2	-.000241	.0000559	-4.31	0.000	-.0003506	-.0001314

Regresión por cuantiles para el estrato informal

Simultaneous quantile regression	Number of obs =	13139
bootstrap(20) SEs	.10 Pseudo R2 =	0.0456
	.25 Pseudo R2 =	0.0314
	.50 Pseudo R2 =	0.0222
	.75 Pseudo R2 =	0.0251
	.90 Pseudo R2 =	0.0462

p21_horari~1	Coef.	Bootstrap Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	

q10						
ch04	-.1647556	.0269578	-6.11	0.000	-.2175969	-.1119143
ch06	.0483987	.0035688	13.56	0.000	.0414033	.055394
ch06_2	-.0005261	.0000423	-12.42	0.000	-.0006091	-.0004431
_inivel_ed_2	.1614247	.0426974	3.78	0.000	.0777316	.2451178
_inivel_ed_3	.2379685	.0396366	6.00	0.000	.160275	.3156621
_inivel_ed_4	.2784761	.0364562	7.64	0.000	.2070166	.3499356
_inivel_ed_5	.3157384	.0733841	4.30	0.000	.1718951	.4595818
_inivel_ed_6	.4771569	.0990251	4.82	0.000	.2830533	.6712605
_inivel_ed_7	-.4694852	.2188444	-2.15	0.032	-.8984518	-.0405185
Icat_ocup_1	.0037659	.0684376	0.06	0.956	-.1303816	.1379135
Icat_ocup_2	-.3364723	.0314822	-10.69	0.000	-.398182	-.2747625
_cons	.1199119	.0909117	1.32	0.187	-.0582882	.298112

q25						
ch04	-.1519118	.0180264	-8.43	0.000	-.187246	-.1165775
ch06	.0399192	.0041832	9.54	0.000	.0317196	.0481189
ch06_2	-.0004294	.000052	-8.26	0.000	-.0005314	-.0003275
_inivel_ed_2	.1262401	.0267302	4.72	0.000	.073845	.1786353
_inivel_ed_3	.1909414	.0250751	7.61	0.000	.1417906	.2400922
_inivel_ed_4	.2030181	.0265357	7.65	0.000	.1510042	.255032
_inivel_ed_5	.2596319	.0469663	5.53	0.000	.1675712	.3516927
_inivel_ed_6	.5394905	.0614607	8.78	0.000	.4190186	.6599624
_inivel_ed_7	-.2539792	.1835048	-1.38	0.166	-.6136751	.1057167
Icat_ocup_1	.1950092	.06779	2.88	0.004	.062131	.3278875
Icat_ocup_2	-.2588607	.0275959	-9.38	0.000	-.3129527	-.2047687
_cons	.6902422	.0736696	9.37	0.000	.5458391	.8346453

q50						
ch04	-.11375	.015158	-7.50	0.000	-.1434618	-.0840381
ch06	.0301879	.0027875	10.83	0.000	.024724	.0356517
ch06_2	-.0002989	.0000331	-9.02	0.000	-.0003638	-.000234
_inivel_ed_2	.1037152	.0256478	4.04	0.000	.0534419	.1539886
_inivel_ed_3	.1764725	.0291356	6.06	0.000	.1193624	.2335825
_inivel_ed_4	.173209	.0282252	6.14	0.000	.1178836	.2285344
_inivel_ed_5	.2975572	.0341526	8.71	0.000	.2306132	.3645013
_inivel_ed_6	.5209424	.0418565	12.45	0.000	.4388976	.6029872
_inivel_ed_7	-.0626511	.0746224	-0.84	0.401	-.2089217	.0836196
Icat_ocup_1	.2917152	.0595588	4.90	0.000	.1749713	.4084591
Icat_ocup_2	-.1343935	.0171049	-7.86	0.000	-.1679216	-.1008653
_cons	1.233651	.057795	21.35	0.000	1.120364	1.346938

q75						
ch04	-.0373735	.0139857	-2.67	0.008	-.0647876	-.0099595
ch06	.0237498	.0033252	7.14	0.000	.0172319	.0302677
ch06_2	-.0002172	.0000397	-5.48	0.000	-.0002949	-.0001395
_inivel_ed_2	.0918885	.0318119	2.89	0.004	.0295327	.1542444
_inivel_ed_3	.1338987	.0359486	3.72	0.000	.0634343	.2043632
_inivel_ed_4	.1454864	.0284461	5.11	0.000	.0897279	.2012448
_inivel_ed_5	.2926446	.0450297	6.50	0.000	.2043799	.3809092
_inivel_ed_6	.5577131	.0789366	7.07	0.000	.4029859	.7124403
_inivel_ed_7	-.0003181	.1328491	-0.00	0.998	-.2607216	.2600853
Icat_ocup_1	.4585731	.0461393	9.94	0.000	.3681335	.5490128
Icat_ocup_2	.0188187	.0178724	1.05	0.292	-.0162138	.0538513
_cons	1.63981	.0552083	29.70	0.000	1.531594	1.748027

q90						
ch04	-.0324834	.019764	-1.64	0.100	-.0712237	.006257
ch06	.0214548	.0050276	4.27	0.000	.0116001	.0313096
ch06_2	-.0001926	.0000645	-2.99	0.003	-.000319	-.0000662

APÉNDICE ESTADÍSTICO

I. Variación y contribución sectorial al empleo entre 1973 y 1984

CUADRO XIII

Ganan empleo 73 - 84	Variación absoluta	Contribución al total	Pierden empleo 73 - 84	Variación absoluta	Contribución al total
Electricidad y gas	41949	14,6%	Construcción	-123544	17,7%
Leche	33002	11,4%	Frutas, legumbres, hortalizas	-102360	14,7%
Productos plásticos	15896	5,5%	Ganadería	-88882	12,7%
Panadería excepto galletitas	12636	4,4%	Tabaco	-55259	7,9%
Prendas de vestir	9952	3,5%	Vid para vinificar	-52229	7,9%
Curtiembres	9281	3,2%	Maíz	-35565	5,1%
Oleaginosas	9155	3,2%	Azúcar	-26477	3,8%
Otros productos metálicos	9016	3,1%	Hierro y acero	-17053	2,4%
Aserraderos	7011	2,4%	Hilado	-15030	2,2%
Envasado de frutas, hortalizas y legumbres	6298	2,2%	Fabricación y armado de automotores	-14826	2,1%
Imprenta	5771	2,0%	Equipo ferroviario	-12712	1,8%
Galletitas	5256	1,8%	Productos de granja	-11215	1,6%
Otros productos alimenticios	5227	1,8%	Servicios	-10150	1,5%
Productos lácteos y helados	5094	1,8%	Centeno	-9332	1,3%
Calzados de cuero	4970	1,7%	Yerba	-8451	1,2%
Fiambres	4603	1,6%	Aeronaves	-6678	1,0%
Papel y cartón	4275	1,5%	Algodón	-6639	1,0%
Petróleo y gas natural	4010	1,4%	Radio, TV y afines	-6377	0,9%
Vinos	3697	1,3%	Motores y turbinas	-5703	0,8%
Bebidas no alcohólicas	3600	1,2%	Pesca	-5542	0,8%
Lana	3585	1,2%	Tejidos de fibras textiles	-4795	0,7%
Pastas frescas	3543	1,2%	Industrias básicas de metales no ferrosos	-4616	0,7%
Otros aparatos y suministros eléctricos	3446	1,2%	Mosaicos	-4208	0,6%
Matanza de ganado y prep. de carnes	3196	1,1%	Fibras artificiales y sintéticas	-3545	0,5%
Herramientas manuales, cuchillería	3186	1,1%	Silvicultura	-3172	0,5%
Productos de carpintería metálica	3180	1,1%	Cebada cervecera	-3067	0,4%
Maquinaria y equipos especiales para la industria	2978	1,0%	Maquinas y aparatos eléctricos	-2882	0,4%
Elaboración de productos de mar	2886	1,0%	Equipos y aparatos de comunicación	-2794	0,4%
Otros productos minerales no metálicos	2819	1,0%	Industrias manufactureras diversas	-2493	0,4%
Elaboración de azúcar	2723	0,9%	Fabricación de tractores	-2445	0,4%
Ojitos de barro, loza y porcelana	2701	0,9%	Impresión de diarios y revistas	-2379	0,3%
Rectificación de motores	2613	0,9%	Trigo	-2375	0,3%
Artículos de cemento y microcemento	2435	0,8%	Productos farmacéuticos	-2337	0,3%
Estructuras metálicas para la construcción	2369	0,8%	Carbon	-1829	0,3%
Molienda de yerba mate	2254	0,8%	Maquinaria para trabajar metales y madera	-1592	0,2%
Aceites y grasas vegetales	1850	0,6%	Ladrillos comunes	-1483	0,2%
Muebles no metálicos	1847	0,6%	Vidrio, cristales	-1330	0,2%
Jabones excepto tocador	1727	0,6%	Muebles y accesorios metálicos	-1273	0,2%
Pasta para papel	1707	0,6%	Otros productos textiles	-1216	0,2%
Cacao y prod. de chocolate	1700	0,6%	Ascensores	-1150	0,2%
Arroz	1537	0,5%	Refinerías de petróleo	-1122	0,2%
Generadores de vapor	1529	0,5%	Acabado de tejidos de punto	-1077	0,2%
Productos derivados del petróleo y carbon	1527	0,5%	Mijo	-1070	0,2%
Ladrillos de maquina y baldosas	1416	0,5%	Envases de papel y cartón	-1037	0,1%
Plásticos y resinas sintéticas	1334	0,5%	Elaboración de cigarrillos	-995	0,1%
Conductores eléctricos	1261	0,4%	Pastas secas	-991	0,1%
Acumuladores eléctricos	1233	0,4%	Fosforos	-985	0,1%
Otros minerales no metálicos	1228	0,4%	Malta cerveza y bebidas malteadas	-974	0,1%
Calzados de tela	1175	0,4%	Te	-896	0,1%
Ropa de cama	1174	0,4%	Heladeras, lavavajillas y acondicionadores	-869	0,1%
Harina de pescado y grasas no comestibles	1145	0,4%	Molienda de trigo	-840	0,1%
Preparación de fibras de algodón	1123	0,4%	Acabado de fibras textiles	-827	0,1%
Equipo profesional y científico	1041	0,4%	Cemento	-809	0,1%
Sorgo	980	0,3%	Explosivos y municiones	-806	0,1%
Construcciones navales y reparación de barcos	920	0,3%	Maquinas de coser y tejer	-803	0,1%
Tostado torrado y molienda de café	913	0,3%	Otras maquinarias y equipos no eléctricos	-722	0,1%
Carteras de mujer	859	0,3%	Minerales para abono	-672	0,1%
Armas	846	0,3%	Otros productos de tabaco	-631	0,1%
Cal	787	0,3%	Otros cultivos industriales	-625	0,1%
Frazadas, mantas y ponchos	785	0,3%	Bebidas espirituosas	-606	0,1%
Jabones de tocador, cosméticos	772	0,3%	Otros productos de madera	-593	0,1%
Preparación de arroz	752	0,3%	Maderas terciadas y aglomeradas	-585	0,1%
Confección y reparación de bolsas	704	0,2%	Mermeladas y jaleas	-563	0,1%
Cebada forrajera	683	0,2%	Clavos y bujería	-552	0,1%
Mineral de hierro	669	0,2%	Tanques y depósitos metálicos	-540	0,1%
Pinturas, barnices y lacas	593	0,2%	Lamparas y tubos eléctricos	-537	0,1%
Repuestos para maquinaria y equipo para el agro	567	0,2%	Otras confecciones exc. prendas de vestir	-506	0,1%
Cocinas, calefones y calefactores	560	0,2%	Bolsos y valijas	-482	0,1%
Motocicletas y bicicletas	555	0,2%	Alimentos preparados para animales	-460	0,1%
Reparación de camaras y cubiertas	542	0,2%	Cepillos, pinceles y escobas	-445	0,1%
Cochones	497	0,2%	Otros productos químicos	-410	0,1%
Artículos de deporte	477	0,2%	Saladeros y peladeros de cuero	-354	0,1%
Autopartes	361	0,1%	Espejos y vitraux	-347	0,0%
Preparación de hojas de te	334	0,1%	Carteles y letreros	-340	0,0%
Reparación de tractores	322	0,1%	Armado de carrocerías	-336	0,0%
Reparación de maquinas y aparatos eléctricos	322	0,1%	Resto de material de transporte	-330	0,0%
Concentrados de café, te y mate	300	0,1%	Envases de hojalata	-318	0,0%
Elaboración de hielo	236	0,1%	Cordeleña	-313	0,0%
Electrodomesticos	233	0,1%	Camisetas	-310	0,0%
Ataudes	231	0,1%	Sopas	-302	0,0%
Lapices y lapiceras	210	0,1%	Carpintería	-301	0,0%
Artículos de lona	202	0,1%	Tejidos de alambre	-299	0,0%
Viviendas prefabricadas	194	0,1%	Fabricación de tejidos y artículos de punto	-291	0,0%
Medicamentos veterinarios	155	0,1%	Preparación de pieles y artículos de piel	-289	0,0%
Lavaderos de lana	148	0,1%	Otros productos de tejeduría	-284	0,0%
Accesorios para vestir, uniformes	147	0,1%	Otros productos de cuero	-277	0,0%
Envases de madera	125	0,0%	Prep. de fibras textiles exp. algodón	-232	0,0%
Medias	121	0,0%	Fabricación de camaras y cubiertas	-215	0,0%
Impermeables y pilotos	115	0,0%	Electrolitpa	-213	0,0%
Abonos, fertilizantes y plaguicidas	112	0,0%	Gases comprimidos y licuados	-186	0,0%
Mármol y granito	110	0,0%	Material refractario	-165	0,0%
Prendas de vestir de piel	106	0,0%	Otros artículos de papel y cartón	-159	0,0%
Preparación de hojas de tabaco	99	0,0%	Sustancias químicas industriales básicas	-136	0,0%
Molienda de legumbres y cereales excepto trigo	88	0,0%	Fabricación de otros productos de caucho	-134	0,0%
Sal común	82	0,0%	Tinta	-130	0,0%
Minerales metálicos no ferrosos	42	0,0%	Relojes	-127	0,0%
Maquinaria y equipo para el agro	42	0,0%	Aparatos fotograficos y optica	-119	0,0%
Fabricación de alfombras y tapices	42	0,0%	Destilación de alcohol	-104	0,0%
Basculas y balanzas	32	0,0%	Piedra, arena y arcilla	-103	0,0%
Maquinarias para oficinas	31	0,0%	Productos de corcho	-97	0,0%
Curtientes	31	0,0%	Joyas	-76	0,0%
Avena	30	0,0%	Yeso	-48	0,0%
Lupulo	8	0,0%	Sidra	-29	0,0%
Destilación de alcohol no etilicos	6	0,0%	Alpiste	-15	0,0%
			Instrumentos de musica	-13	0,0%
Total	288245	100,0%	Total	-698027	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Proyecto Gobierno Argentino / PNUD y OIT (1987)

II. Sectores que aumentaron el empleo entre 1984 y 1997

CUADRO XIV

Ganaron empleo entre 1984 y 1997 Total sectores	Aumento	Contribución al total
Servicios	2518469	73,2%
Construcción	303346	8,8%
Productos de panadería	82761	2,4%
Muebles y colchones	62545	1,8%
Tejidos de punto y prendas de vestir	61589	1,8%
Productos de plástico	40930	1,2%
Cemento y prod. de cerámica	40706	1,2%
Edición, impresión y reproducción	33246	1,0%
Madera y sus productos	26806	0,8%
Calzado y sus partes	24417	0,7%
Elaboración y cons. de frutas, legumbres y hortalizas	23190	0,7%
Aserraderos	20927	0,6%
Cultivo de hortalizas, legumbres, flores y nueces	19864	0,6%
Silvicultura y extracción de madera	17910	0,5%
Fabricación de productos textiles	15044	0,4%
Pesca	13375	0,4%
Gaseosas, agua y otros no alc.	13137	0,4%
Otras industrias manufactureras	12436	0,4%
Pastas alimenticias	11559	0,3%
Matanza de animales, cons.y proc. de carne	9793	0,3%
Otros productos alimenticios	8298	0,2%
Carrocerías y remolques	7975	0,2%
Extracción de otros minerales	7650	0,2%
Siderurgia y metalurgia	7260	0,2%
Aparatos eléctricos, radio y TV	5888	0,2%
Productos de papel y cartón	5647	0,2%
Productos lácteos	4913	0,1%
Molienda de trigo y otros cereales	4740	0,1%
Productos medicinales	3972	0,1%
Producción vitivinícola	3905	0,1%
Producción de granja	3395	0,1%
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión	3354	0,1%
Jabones, detergentes y cosméticos	3103	0,1%
Marroquinería y talabartería	2871	0,1%
Otros productos químicos	2794	0,1%
Fertilizantes y plaguicidas	2714	0,1%
Materias primas plásticas y caucho sintético	2638	0,1%
Lámparas eléctricas y equip. de iluminación	1966	0,1%
Alimentos balanceados	1802	0,1%
Art. de cuchillería, ferretería	1146	0,0%
Cerveza y malta	896	0,0%
Autopartes	554	0,0%
Cacao, chocolate y prod. de confitería	365	0,0%
Aceites y subproductos oleaginosos	9	0,0%
Total	3439905	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Proyecto Gobierno Argentino / PNUD y OIT (1987) y MIP 1997

III. Sectores que disminuyeron el empleo entre 1984 y 1997

CUADRO XV

Perdieron empleo entre 1984 y 1997	Caída	Contribución al total
Total sectores		
Cultivos industriales y prod. de semillas	-74199	29,5%
Electricidad, gas y agua	-25363	10,1%
Cría de ganado y producción de leche, lana	-25099	10,0%
Otros productos metálicos	-18006	7,2%
Fibras, hilados y tejeduría de textiles	-15471	6,2%
Buques, locomotoras y aeronaves	-13977	5,6%
Azúcar	-13918	5,5%
Extracción de petróleo, gas, carbón y uranio	-9722	3,9%
Estructuras metálicas, tanques y gen de vapor	-8479	3,4%
Vehículos automotores	-6344	2,5%
Cultivo de cereales, oleaginosas y forrajeras	-5983	2,4%
Extracción de minerales metalíferos	-4564	1,8%
Vidrio y productos de vidrio	-3946	1,6%
Elaboración y cons.de prod. de pescado	-3451	1,4%
Bebidas alcohólicas	-2986	1,2%
Acabado de productos textiles	-2882	1,1%
Celulosa, papel, cartón y envases	-2691	1,1%
Cubiertas,cámaras y recauchutado	-2615	1,0%
Refinación de petróleo	-2288	0,9%
Fibras sintéticas manufacturadas	-2080	0,8%
Curtido y terminación de cueros	-1653	0,7%
Química básica	-1211	0,5%
Tractores y maquinaria agrícola	-1145	0,5%
Maquinaria y equipo	-968	0,4%
Pinturas y barnices	-829	0,3%
Hilos y cables aislados	-770	0,3%
Productos de caucho	-553	0,2%
Motocicletas, bicicletas y otros	-258	0,1%
Productos de tabaco	-45	0,0%
Total	-251496	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Proyecto Gobierno Argentino / PNUD y OIT (1987) y MIP 1997

IV. Aumento y caída en el empleo entre 1984 y 1997. Sector industrial.

CUADRO XVI

Perdieron empleo entre 1984 y 1997 Sector industrial	Variación absoluta	Contribución	Ganaron empleo entre 1984 y 1997 Sector industrial	Variación absoluta	Contribución
Otros productos metálicos	-18006	16,9%	Productos de panadería	82761	14,9%
Fibras, hilados y tejeduría de textiles	-15471	14,5%	Muebles y colchones	62545	11,3%
Buques, locomotoras y aeronaves	-13977	13,1%	Tejidos de punto y prendas de vestir	61589	11,1%
Azúcar	-13918	13,1%	Productos de plástico	40930	7,4%
Estructuras metálicas, tanques y gen de vapor	-8479	8,0%	Cemento y prod. de cerámica	40706	7,3%
Vehículos automotores	-6344	6,0%	Edición, impresión y reproducción	33246	6,0%
Vidrio y productos de vidrio	-3946	3,7%	Madera y sus productos	26806	4,8%
Elaboración y cons.de prod. de pescado	-3451	3,2%	Calzado y sus partes	24417	4,4%
Bebidas alcohólicas	-2986	2,8%	Elaboración y cons. de frutas, legumbres y hortalizas	23190	4,2%
Acabado de productos textiles	-2882	2,7%	Aserraderos	20927	3,8%
Celulosa, papel, cartón y envases	-2691	2,5%	Fabricación de productos textiles	15044	2,7%
Cubiertas,cámaras y recauchutado	-2615	2,5%	Gaseosas, agua y otros no alc.	13137	2,4%
Refinación de petróleo	-2288	2,1%	Otras industrias manufactureras	12436	2,2%
Fibras sintéticas manufacturadas	-2080	2,0%	Pastas alimenticias	11559	2,1%
Curtido y terminación de cueros	-1653	1,6%	Matanza de animales, cons.y proc. de carne	9793	1,8%
Química básica	-1211	1,1%	Otros productos alimenticios	8298	1,5%
Tractores y maquinaria agrícola	-1145	1,1%	Carrocerías y remolques	7975	1,4%
Maquinaria y equipo	-968	0,9%	Siderurgia y metalurgia	7260	1,3%
Pinturas y barnices	-829	0,8%	Aparatos eléctricos, radio y TV	5888	1,1%
Hilos y cables aislados	-770	0,7%	Productos de papel y cartón	5647	1,0%
Productos de caucho	-553	0,5%	Productos lácteos	4913	0,9%
Motocicletas, bicicletas y otros	-258	0,2%	Molienda de trigo y otros cereales	4740	0,9%
Productos de tabaco	-45	0,0%	Productos medicinales	3972	0,7%
Total	-106566	100,0%	Producción vitivinícola	3905	0,7%
			Instrumentos médicos, ópticos y de precisión	3354	0,6%
			Jabones, detergentes y cosméticos	3103	0,6%
			Marroquinería y talabartería	2871	0,5%
			Otros productos químicos	2794	0,5%
			Fertilizantes y plaguicidas	2714	0,5%
			Materias primas plásticas y caucho sintético	2638	0,5%
			Lámparas eléctricas y equip. de iluminación	1966	0,4%
			Alimentos balanceados	1802	0,3%
			Art. de cuchillería, ferretería	1146	0,2%
			Cerveza y malta	896	0,2%
			Autopartes	554	0,1%
			Cacao, chocolate y prod. de confitería	365	0,1%
			Aceites y subproductos oleaginosos	9	0,0%
			Total	555896	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Proyecto Gobierno Argentino / PNUD y OIT (1987) y MIP 1997