

Presentación

Los documentos que se incluyen en este nuevo Cuaderno del CEPED recogen parte de los avances alcanzados en el desarrollo de la investigación “**Mercados de trabajo urbanos de la Argentina de los '90. Crisis y metamorfosis**”. Dicho estudio conforma el proyecto trienal de carácter integrado (IE 01) de la Programación UBACYT 1998-2000, bajo la dirección de Javier Lindenboim. El mismo se lleva a cabo combinando los esfuerzos de uno de los grupos de trabajo del CEPED / Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas (UBA), dirigido por Javier Lindenboim, y del equipo “Cambio estructural y desigualdad social” del Instituto Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales (UBA), dirigido por Agustín Salvia

Los objetivos generales del proyecto fueron definidos como: 1) Analizar e interpretar los cambios en el funcionamiento de los principales mercados de trabajo urbanos de la Argentina durante la actual década (período de pos-crisis y de transformaciones estructurales); 2) Dilucidar la incidencia de factores de oferta, de demanda y otros de orden político-institucional, sobre el nivel de desocupación y precariedad del empleo en los mercados urbanos del país y; 3) Contribuir a la identificación de mecanismos efectivos destinados no sólo a paliar la situación de una amplia proporción de la población sino a encontrar caminos hacia una estrategia de crecimiento con equidad.

Este cuaderno incluye una selección de artículos y ponencias elaborados en el transcurso de 1999-2000, cuyos contenidos abordan diversos aspectos relevantes programados por el proyecto aludido.

Así, el trabajo de J. Lindenboim (con la colaboración de L. Serino) procura proporcionar una mirada tanto de las condiciones socioeconómicas de la década del noventa como de las evidencias en materia laboral, discriminando el área central del país del resto de aglomerados cubiertos por la Encuesta Permanente de Hogares (considerados de forma agregada), con series estadísticas construidas especialmente para el período 1990-1998.

El documento preparado por M. Oliva, partiendo de un diagnóstico sobre las causas del incremento de la desocupación en el período, reseña las principales políticas públicas implementadas que tuvieron impacto sobre el mercado laboral y reflexiona acerca de sus efectos a corto y largo plazo.

El trabajo de A. Salvia intenta analizar los cambios que ha experimentado la desigualdad social –en términos de evolución y distribución del ingreso– así como los cambios en los esfuerzos económicos y laborales desplegados por los hogares por mantener una determinada posición social, y el nivel de éxito o fracaso alcanzado por tal iniciativa. Este tipo de estudio introduce una dimensión social al necesario balance general que debe hacerse del proceso de transformación y crecimiento económico que ha experimentado el país.

El análisis se realiza a través de series estadísticas temporales para el Gran Buenos Aires durante el período 1990-1998, centrando la atención en el esfuerzo económico y ocupacional realizado por las familias según su localización en la estructura social.

Por su parte, A. Salvia y S. Tissera exploran el impacto diferencial que han tenido los cambios estructurales e institucionales sobre la estructura de oportunidades socio-ocupacionales y de bienestar económico de los hogares de trabajadores asalariados, según tengan estos últimos un empleo protegido o precario.

Para ello, se presenta un conjunto de indicadores que permiten medir y evaluar diferencias netas operadas en la estructura de oportunidades económicas, laborales y sociales de los hogares asalariados del Gran Buenos Aires, entre 1990 y 1998, y que muestran cómo el deterioro de las condiciones de vida durante este período no resultó homogéneo al interior de la estructura social asalariada.

En la parte final se agregan dos trabajos colectivos. En el de J. Lindenboim, L. Serino y M. González se reflexiona –a partir del caso de Argentina en los noventa– acerca de la precarización de las relaciones laborales asalariadas. Se presenta una conceptualización de precariedad que permite entender este fenómeno como una situación de exclusión. Se incluye, asimismo, una breve consideración retrospectiva sobre la intervención del Estado para atenuar los efectos sociales más nocivos del capitalismo y sobre el papel del trabajo como mecanismo de integración social. Por último, en el trabajo se realiza un análisis empírico de la evolución de la precariedad laboral, considerando el conjunto de los aglomerados relevados por la Encuesta Permanente de Hogares.

Finalmente, el equipo “Cambio estructural y desigualdad social” del Instituto G. Germani procura otra mirada sobre el mismo período. El objetivo principal de ese documento es recoger evidencias sobre los determinantes del cambio social y de la fragmentación que experimentaron los asalariados durante los últimos diez años. El interés se centra en dos aspectos: la revisión de la nueva institucionalidad laboral, y el análisis de los cambios “objetivos” operados en las relaciones laborales en términos de precarización del empleo.

Se afirma que la clave interpretativa de la flexibilización laboral se encuentra en las formas en que el fenómeno expresa y reproduce las relaciones de fuerza que intervienen en la puja de la distribución del ingreso y de poder entre los actores sociales, reconociendo en el desempleo y la precariedad laboral las formas típicas bajo las cuales se expresa la mayor subordinación política y social del trabajo al capital y las posibilidades objetivadas y subjetivas de su mayor explotación.

El conjunto de estos documentos expresan en una instancia inicial los esfuerzos que se planteó desarrollar en el proyecto citado en el sentido de indagar acerca de las especiales condiciones de los distintos mercados de trabajo locales. Si bien hasta aquí no se pudo alcanzar el tratamiento diferenciado por aglomerado individual (excepto para el Área Metropolitana de Buenos Aires) las investigaciones en marcha prometen proveer mayores elementos de juicio en esa dirección.

Debe mencionarse el apoyo del Departamento de Imprenta de la Facultad de Ciencias Económicas (UBA) para realizar la presente edición, la ayuda que representó el financiamiento que el Programa UBACYT otorgó a este proyecto y la colaboración prestada por diversos miembros de ambos equipos (en particular la Lic. Mariana González y la Srta. Carmen López Imizcoz) para arribar a la concreción de este Cuaderno.

Diciembre de 2000

Javier Lindenboim
Director

“Mercados de trabajo urbanos en la Argentina de los 90”

Autor: Javier Lindenboim¹
(con la colaboración de Leandro Serino)²

1. Introducción

1.1. Objetivos

La opinión pública, al igual que buena parte de los analistas, ha colocado al crecimiento de la desocupación como el principal problema que aqueja a la sociedad argentina en las postrimerías del siglo XX. Sin embargo, la disfunción social destacada no puede ni debe ser estudiada de forma independiente, tanto por sus causas como por sus implicancias.

Los factores de oferta y de demanda determinantes de los desequilibrios observados en el mercado de trabajo parecen haber actuado simultánea o alternativamente en el período. En la primera mitad de la década, la participación de la población (la oferta)– al menos en el GBA– muestra un dinamismo inusitado no correspondido por una tendencia similar de la demanda, a pesar del crecimiento económico. Hay elementos para pensar que en dichos años la recuperación económica parece haberse sostenido en dos factores: a) el aprovechamiento de la capacidad productiva parcialmente ociosa y, b) en ciertos sectores, la rápida incorporación de tecnologías (sea en maquinaria y equipo o tecnologías duras, como en la organización del trabajo o blandas) ahorradoras de mano de obra. En la segunda mitad, en cambio, aquellos dos factores habrían aminorado su significación, de modo tal que momentos de recuperación económica pudieron expresarse en incrementos de la demanda laboral, a través de una mayor elasticidad empleo/producto.

El objetivo del documento es indagar acerca del comportamiento diferencial de los aglomerados urbanos argentinos en el marco del proceso de reestructuración económica y del mercado de trabajo, en el período 1990-1998.

A lo largo de la década de los noventa diversos estudios han procurado mostrar distintos elementos significativos del tema en cuestión³. Así, se han puesto en evidencia el incremento – desconocido hasta los '80– de la tasa de desempleo y de subempleo, el constante aumento de las condiciones precarias de trabajo, las dificultades crecientes de los jóvenes para insertarse laboralmente, la alta rotación, la ampliación del período de paro, entre otros elementos.

• Este documento refleja parte de la investigación “Mercados de trabajo urbanos de la Argentina de los '90. Crisis y Metamorfosis”, UBACYT IE-01, desarrollada en el CEPED bajo la dirección de Javier Lindenboim. Se agradece la colaboración de todo el equipo del Centro, en especial de la Lic. Mariana González por su atenta lectura de una versión preliminar.

¹ Director del Centro de Estudios de Población, Empleo y Desarrollo (CEPED) de la Universidad de Buenos Aires e Investigador Independiente del CONICET.

² Investigador asistente del Centro de Estudios de Población, Empleo y Desarrollo (CEPED).

³ Sólo a título de ejemplo se pueden mencionar los trabajos de: Altimir y Beccaria (1999), Lindenboim (1997), Marshall (1998), Monza (inédito), Salvia y Lazo (inédito).

Sin embargo, en la mayor parte de los trabajos se han considerado datos provenientes del área metropolitana de Buenos Aires (en adelante, GBA) o, en todo caso, algunos otros aglomerados en ocasión de ciertos estudios regionales.

En este documento nos proponemos una mirada que cubra el universo urbano relevado por la Encuesta Permanente de Hogares, de manera tal de poder proveer información del país (urbano) en su conjunto, así como algunas de las características diferenciadoras del GBA frente al resto de las dos docenas de aglomerados (en adelante, "Resto Urbano").

Con tal propósito, se han utilizado las bases usuarias del INDEC disponibles desde 1990. Esta poderosa fuente informativa ha sido objeto de sucesivos ajustes tendientes a perfeccionar el material provisto. Debido a ello, para esta investigación ha sido necesario apelar a una serie de procedimientos que posibiliten su comparación efectiva. Por ese motivo, se incluye un Anexo en el que se describen tales ajustes, los que de hecho facilitarán a otros investigadores su uso sin inconvenientes.

1.2. Esquema de la presentación

Luego de esta presentación el texto se organiza en tres secciones. La siguiente, procura indicar los elementos de contexto principales. En la tercera se abordan los rasgos salientes de algunos de los componentes centrales del mercado de trabajo urbano de Argentina. Comprende cuatro partes. La primera procura proveer el contexto económico social. En la segunda se analiza el creciente excedente de fuerza de trabajo. En la tercera se consideran los aspectos de la disposición a trabajar por parte de la población. En la cuarta el foco está constituido por el empleo propiamente dicho, sus diferenciaciones internas (tanto territoriales como por ramas de actividad) y ciertos rasgos típicos (mayor desprotección, mayor rotación, etc.). A lo largo de la sección se marcan los contrastes entre el GBA y el resto urbano y entre los componentes femenino y masculino de la fuerza de trabajo.

Finalmente, en la sección 4 se presentan las principales conclusiones a que se ha arribado, así como otros aspectos pendientes de tratamiento en esta presentación pero encarados en la investigación que le ha dado origen.

A continuación de él se incluye un Anexo Metodológico.

2. Las precondiciones del contexto

En esta sección se identifican sólo algunos de los elementos de contexto que determinaron las características y el comportamiento del mercado de trabajo. En primer término, se indica un conjunto de ellos que se vincula con los rasgos centrales del modo de acumulación adoptado en el país y en el mundo. En segundo lugar, se alude al componente poblacional.

2.1. El componente macroeconómico en los noventa

De manera extremadamente simplificada se hace referencia aquí a tres elementos claves de la situación de los noventa: a) la orientación de la política económica; b) las modificaciones en la

legislación laboral, y c) los avatares internacionales.

a) La política económica.

El estudio de la situación ocupacional argentina necesariamente debe tomar en consideración la implantación de un nuevo modo de acumulación de capital. El diagnóstico dominante en el mundo y adoptado en Argentina, sitúa los problemas de acumulación en el tipo de distribución del ingreso imperante desde la posguerra. En otras palabras, la “excesiva” proporción del ingreso de la que se apropiaban los trabajadores llevó a que, desde mediados de los ‘70, resulte imposible mantener el ritmo de acumulación sobre el que se sostuvo la notable expansión económica de “los años de oro” del capitalismo.

Dentro del nuevo contexto mundial que guía el desarrollo de las economías capitalistas en los noventa, el gobierno argentino inicia la década con una serie de reformas estructurales cuyo objetivo es ayudar al capital a fortalecer sus niveles de acumulación y lograr, por ese medio, la reactivación de la alicaída economía nacional. En dicha línea los principales cambios introducidos en la economía a partir 1991 son: a- el restablecimiento de la estabilidad monetaria; b- la desregulación de los mercados; c- la apertura comercial y financiera, y d- la reforma del Estado Nacional.

Tanto la desregulación como la apertura comercial (con la eliminación de las barreras preexistentes) derivaron en efectos negativos en una serie de sectores productivos, con el resultado de la disminución de sus planteles de trabajadores. Al propio tiempo, dichos mecanismos junto con la fijación del tipo de cambio abarataron relativamente los bienes de capital en relación con la mano de obra, dando lugar a un proceso de ajuste de las dotaciones de personal.

A su turno, los ajustes en el nivel del Estado⁴ se centraron en la eliminación de un número significativo de dependientes públicos, además de la disminución derivada de la veloz secuencia de privatizaciones de empresas estatales.

Debe notarse, empero, que el proceso de cambio tecnológico habría llegado a un punto de maduración al momento de recibirse los efectos de la crisis mexicana. De allí que, luego de ella, la recuperación del ciclo económico pudo asociarse con una tonificación de la demanda de fuerza de trabajo, a expensas de la productividad que se había incrementado notablemente en primer quinquenio.

Por último, y como consecuencia de todo lo anterior, se verifica un nuevo mecanismo de ajuste del mercado de trabajo, ya no basado en el salario sino en la dotación misma de personal. Dicho cambio se inicia en una etapa de baja participación de los salarios en el ingreso nacional⁵.

b) Las modificaciones a la legislación laboral.

Los cambios señalados se complementaron con las modificaciones de la legislación laboral, que buscaron adecuar la dinámica del mercado de trabajo al nuevo modelo de desarrollo.

Dichos cambios, al igual que la serie de reformas que venimos analizando, se producen en el

⁴ De nivel nacional. En las provincias, como es sabido, tal proceso está lejos de haber sido realizado y continúa siendo uno de los motivos de conflicto en el ámbito social y político.

⁵ Es conocido que a mediados de los ‘70 se produjo una fuerte caída de tal participación, de la que hubo una leve recuperación a mediados de los ‘80 y un ulterior efecto negativo de las hiperinflaciones de 1989 y de 1990-91. El inicio de la Convertibilidad coincide con uno de los peores momentos en materia de distribución del ingreso. La ausencia de datos suficientes provenientes de las cuentas nacionales dificulta la provisión de evidencias cuantitativas satisfactorias.

marco de un nuevo “acuerdo” en que se dirimió la disputa social por el ingreso. En otros términos, son funcionales al nuevo modo de acumulación.

Los sucesivos cambios introducidos a la legislación planteaban principalmente:

- a- Mejorar la competitividad de la economía por la vía de la reducción de los costos laborales no salariales;
- b- Incrementar la capacidad de la economía para generar puestos de trabajo;
- c- Evitar aumentos del nivel de desempleo.

En nuestra opinión, las políticas laborales cumplen una doble función. Por un lado, contribuyen a mejorar la acumulación de capital, y por el otro, por razones más político-sociales que económicas, matizan los efectos nocivos del nuevo modelo de desarrollo. Resulta casi irrisorio destacar la función mejor desempeñada.

La primera de aquellas funciones, implica una flexibilización tal que permita a los empresarios adecuar sus plantillas a los vaivenes de la demanda de sus productos, sin que esto implique grandes erogaciones de dinero. Esto conlleva no sólo una reducción de los salarios reales de los trabajadores, que ha de conseguirse principalmente por medio del efecto disciplinador del desempleo, sino también bajar el costo de los despidos en los momentos recesivos. En este sentido, las reformas se han centrado en la disminución de los aportes patronales, la introducción de diversas modalidades de contratación de personal (a prueba o por tiempo determinado) y los cambios en los niveles de las negociaciones colectivas –tendientes a descentralizarlas- junto con la reducción del costo de la ruptura del contrato laboral⁶.

c) Los avatares internacionales.

La estabilidad monetaria, el alineamiento político internacional y la asunción de la ideología neoliberal por parte del gobierno justicialista, todo ello sumado a la extrema laxitud y velocidad de las privatizaciones, originaron grandes flujos de capital que condicionaron los resultados de la estrategia basada en la ley de Convertibilidad.

En el contexto internacional las décadas recientes muestran crudamente una contradicción que no ha sido puesta en la mesa de debate. Al tiempo que se difunde y pone en práctica una de las mayores ofensivas libremercadistas del capitalismo, se articulan también operativos -aceptados por el "main stream"- consistentes en la negación de tales postulados a través de diversos mecanismos de integración (Unión Europea, NAFTA, MERCOSUR). Con ellos se reconoce -sin decirlo- que el mercado está lejos de garantizar el "normal" funcionamiento del propio capitalismo. Hace falta asistirlo con regulaciones que son buenas, seguramente, porque facilitan el accionar, en áreas protegidas, de los mayores grupos económicos. Como es sabido, tales regulaciones son perniciosas, como sostenía Galbraith en *La cultura de la satisfacción*, cuando se trata de proteger a los más débiles socialmente.

En ese contexto, y como resultado de la creciente interdependencia de las economías nacionales, se destacan tres sucesos, que por sus efectos sobre la economía argentina, pudieron afectar negativamente la evolución del empleo. En orden cronológico pueden mencionarse: a- la crisis desatada por la devaluación de la moneda mexicana a fines de 1994; b- las crisis financieras que en los últimos años de la década tienen su inicio en el sudeste asiático (1997) y Rusia (1998); y c- las complejas derivaciones de la devaluación del real en 1999.

⁶ Ver Goldin (1997).

Sobre la crisis de México se asentó buena parte de la justificación “oficial” de la crisis del empleo de mediados de los noventa. Llamativamente, las de los años recientes no se manifestaron en forma de nuevas recaídas del mundo del trabajo.

2.2. La dinámica poblacional de Argentina.

El otro de los elementos que contribuyen a determinar el comportamiento del mercado de trabajo es la dinámica poblacional. En las décadas recientes, la población de Argentina ha evolucionado a ritmos inferiores a la media latinoamericana, pero superiores a los propios de los países europeos y de América del Norte. Su tendencia es decreciente en las últimas décadas. Es claro el creciente predominio de la población urbana. Dentro de ella, la porción correspondiente a los aglomerados relevados por la EPH⁷ crecía en los ‘60 más rápidamente que el conjunto. Posteriormente, la situación se revirtió, principalmente debido a la notable disminución del incremento poblacional del Gran Buenos Aires (ver Cuadro 1).

Como consecuencia de tal dinámica diferencial se ha ido modificando la composición de la población urbana, observándose: un sensible descenso de la participación del GBA; una caída del peso de los aglomerados cubiertos por la EPH (pese al aumento de la proporción de los 24 aglomerados restantes); un concomitante aumento de la población de las ciudades y pueblos no relevados por la encuesta (ver Cuadro 2).

Al propio tiempo, la dinámica de la población urbana no es homogénea a lo largo del territorio nacional. Con una clasificación regional tradicional se observa el mayor incremento urbano (entre 1960 y 1991) en el sur y una situación intermedia en el norte. Levemente por encima del promedio nacional se ubican Cuyo y Centro. Las regiones más populosas son las que no alcanzan el ritmo promedio: Pampeana y Gran Buenos Aires⁸. Estas diferencias deberán ser tenidas en cuenta al momento de considerar los factores demográficos en la dinámica ocupacional. Como se verá, la población presiona por dos vías en el mercado de trabajo. En el área central (GBA), con bajo crecimiento poblacional, aumenta la disposición a participar laboralmente. En el resto, en particular en el norte del país, tal disposición se mantiene relativamente estable, pero en un contexto de fuerte crecimiento de la población. La contención de la demanda –o su escaso dinamismo– prefigura el “sobrante” de fuerza de trabajo.

Cuadro 1: Tasas de crecimiento de la población Argentina⁹

(Promedio porcentual anual)

	60-70	70-80	80-91	60-91
Población total	1,56	1,81	1,47	1,61
Población urbana	2,25	2,22	1,86	2,10
Urbana EPH	2,36	2,03	1,65	2,01
GBA	2,23	1,67	1,19	1,69
Resto EPH	2,67	2,63	2,32	2,54

Cuadro 2: Composición de la población urbana población argentina

	1960	1970	1980	1991
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
GBA	46,2%	45,8%	42,9%	39,7%
24 aglom.	26,0%	27,1%	27,9%	29,0%
Total EPH	72,2%	72,9%	70,9%	68,8%
No EPH	27,8%	27,1%	29,1%	31,2%

Fuente: Elaboración propia en base a los Censos Nacionales de Población y J. Lindenboim et al (1997) pág. 47.

⁷ Se consideran los 25 aglomerados relevados hasta mediados de los años ‘90. El análisis a lo largo del trabajo se restringe a ese universo a los efectos de garantizar la comparabilidad, esto es, no se incluyen los aglomerados de Mar del Plata, Concordia y Río Cuarto, incorporados en los años recientes.

⁸ Un análisis más detallado puede encontrarse en J. Lindenboim et al (1997). Allí se analiza, también, la dinámica diferencial por estratos de tamaño poblacional.

⁹ Salvo indicación en contrario, todos los cuadros son resultado de los procesamientos realizados sobre la base de datos de la EPH, INDEC.

3. El desempleo y el empleo urbanos en los noventa¹⁰

En esta sección se desarrollan, sucesivamente, el excedente resultante de la acción de la oferta y la demanda laborales (el desempleo), la oferta (a través de las tasas de actividad) y la demanda (por medio de las tasas de empleo y de diversos atributos de los ocupados).

3.1. Creciente excedente de la fuerza de trabajo.

3.1.1. Edad, género y localización (ver Cuadros 3, 4 y 5).

La instauración del Plan de Convertibilidad genera inicialmente un período de fuerte crecimiento económico que arrastra una mejoría en el mercado de trabajo. Ello impulsa en algunas áreas (por ejemplo el Gran Buenos Aires) un aumento de la tasa de participación, que no es plenamente absorbida por la demanda laboral. En concreto, y por el momento prescindiendo del por qué y las formas específicas de la mayor participación de la fuerza de trabajo, destacamos el problema reflejado por el notable incremento de la tasa de desocupación.

La tasa de desocupación sigue un comportamiento cíclico. La situación empeora a partir de 1992, llegando en Octubre de 1994 a presentar un salto respecto a sus valores históricos. Esta intensificación de la tendencia ascendente de la tasa de desempleo, más notoria en el GBA, indica los efectos de las reformas estructurales introducidas al comienzo de la década. Luego de mediados de la década, se verifica una mejoría asociada a la recuperación económica.

El desequilibrio del mercado aquí estudiado adquiere ribetes específicos según la óptica desde la que centremos nuestro análisis. Así, se observan, entre otras, diferencias según ámbito de localización geográfica, género y grupos etarios.

En términos de los encuadres territoriales adoptados su evolución nos permite diferenciar dos períodos. En el primero de ellos, que va de octubre de 1990 al mismo mes de 1992, la situación en materia de desempleo es más desfavorable en los aglomerados del resto urbano. Al finalizar este interludio, el porcentaje de fuerza de trabajo excedente adquiere mayor importancia en el GBA. En detalle, se observa un fuerte aumento de las tasas, que, si bien es extensible a la totalidad del país, muestra incrementos más bruscos y mayores niveles en la región metropolitana de Buenos Aires.

La diferenciación por género muestra que el nivel de las tasas de desocupación femeninas es netamente superior, especialmente en el GBA. Este comportamiento, como se verá más adelante, en cierto modo se explica por el notable aumento de la participación femenina del GBA.

¹⁰ A lo largo de este capítulo –como se anticipó– se presenta información producida a partir de los datos del INDEC referidos a la EPH desde 1990 a 1998, tomando las ondas de octubre. En el análisis no se consideran los aglomerados incorporados en octubre de 1995 (Mar del Plata, Concordia y Río Cuarto).

Cuadro 3: Tasa de desocupación general y según género. Población urbana del GBA y resto urbano, ondas de octubre de 1990 - 1998

Año	Total		Mujeres		Varones	
	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA
1990	6,5	6,0	6,8	5,7	6,2	5,1
1991	6,9	5,4	8,5	6,1	4,2	4,9
1992	7,6	6,7	8,9	6,5	6,5	6,9
1993	8,8	9,7	10,2	12,5	8,0	7,9
1994	10,9	13,0	13,0	15,7	9,4	11,5
1995	15,3	17,4	17,3	20,1	14,3	15,5
1996	14,9	18,9	16,3	22,0	14,0	16,8
1997	12,6	14,4	15,4	17,2	11,1	12,4
1998	11,2	13,4	11,7	15,6	10,9	11,8

Cuadro 4: Tasa de desocupación general y según género, de la población en edad de trabajar. Población urbana del GBA y resto urbano, ondas de octubre de 1990 - 1998.

Año	Total 15 a 65 años					
	Total		Mujeres		Varones	
	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA
1990	7,1	6,9	7,4	7,7	6,9	6,4
1991	6,9	5,2	8,4	5,9	6,2	4,9
1992	7,5	6,6	9,1	6,4	6,6	6,8
1993	8,9	9,8	10,1	12,6	7,9	8,0
1994	10,8	13,0	12,9	15,5	9,4	11,4
1995	15,5	17,3	17,2	20,1	14,5	15,4
1996	14,9	18,8	16,4	22,2	14,1	16,7
1997	12,8	14,4	15,5	17,4	11,2	12,5
1998	11,3	13,4	11,7	15,8	10,9	11,7

Al igual que en el caso de las tasas generales, en todos los grupos etarios se observa el mismo comportamiento cíclico: empeoramiento de la situación a partir de 1992 y mejoría asociada a la recuperación económica.¹¹

Los distintos grupos etarios reproducen las diferencias geográficas y de género destacadas. Por un lado, niveles e incrementos de la desocupación superiores en el GBA, y por otro, mayores niveles e incrementos entre la población femenina, excepto en el grupo etario mayor (50-65 años) del resto urbano, donde los valores masculinos son superiores.

En el estudio particular de cada rango etario, se destaca lo siguiente. La población joven (15 a 19 años), constituye el grupo que presenta niveles de desocupación más elevados, no obstante ser aquel donde los aumentos del excedente son más reducidos¹². Este comportamiento podría estar asociado con la tendencia a una menor participación de la población joven, ya sea por un aumento de la permanencia en establecimientos educativos o debido al efecto desalentador de sus históricamente elevadas tasas de desocupación. La población de entre 20 y 34 años, amén de las generalidades descriptas con anterioridad, se caracteriza porque sus niveles de desempleo superan a los de los grupos de mayor edad. A su turno, se destaca que la población de 35 a 49 años, grupo central de la fuerza de trabajo, es la que menores niveles de desempleo presenta. En este grupo se verifica un comportamiento opuesto al de los más jóvenes, esto es, aquí las tasas son las de menor cuantía pero presentan en los noventa un ritmo de aumento superior al de los otros rangos etarios. Finalmente, entre los mayores (50-65) las tasas se duplican en la década en el resto urbano en ambos sexos. En el GBA, el componente femenino se cuadruplica, mientras el desempleo de los varones se multiplica por dos.

En otras palabras, la tasa de desempleo por tramo de edad describiría una curva en forma de U truncada a la derecha, dado que el grupo de los mayores posee mayor tasa de desempleo que el de las edades centrales pero sensiblemente menor que la verificada entre los más jóvenes.

¹¹ No disponemos aún de la información de 1999 (año en que el PBI evolucionó negativamente), por lo que todo el análisis comprende el período 1990-1998.

¹² Esto es, quizás, porque debido a su alto nivel inicial, su ritmo de aumento es más lento.

Cuadro 5: Tasa de desocupación general y según género de la población en edad de trabajar (15-65) discriminada por rango etario.

Población urbana del GBA y resto urbano, ondas de octubre de 1990 - 1998.

Año	15 a 19 años						20 a 34 años					
	Total		Mujeres		Varones		Total		Mujeres		Varones	
	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA
1990	21,1	19,7	20,1	26,3	21,3	16,1	8,0	6,3	8,7	6,7	7,5	6,1
1991	22,1	17,2	25,2	17,5	20,1	16,9	8,7	5,4	10,9	6,7	7,2	4,6
1992	23,4	16,3	25,9	14,5	21,8	17,4	9,0	6,7	11,6	7,1	7,3	6,4
1993	25,0	28,9	28,9	40,4	23,0	21,8	10,6	9,8	13,3	12,5	8,7	8,1
1994	31,2	34,1	37,6	39,0	27,9	31,4	12,0	12,3	15,2	15,1	9,9	10,4
1995	40,5	41,7	44,6	45,0	38,4	40,0	17,6	16,9	20,8	19,3	15,5	15,1
1996	36,3	47,4	44,6	52,6	31,9	43,5	17,4	19,0	20,1	22,3	15,6	16,8
1997	34,6	36,7	42,0	44,0	30,2	33,2	14,6	15,1	18,7	19,7	11,9	12,1
1998	31,8	35,0	33,1	44,0	31,1	29,5	13,1	13,4	14,9	15,4	11,9	12,0

Año	35 a 49 años						50 a 65 años					
	Total		Mujeres		Varones		Total		Mujeres		Varones	
	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA
1990	3,4	4,1	3,6	4,0	3,3	4,1	3,5	7,7	2,6	2,9	3,7	4,1
1991	3,6	3,7	4,5	3,9	3,1	3,5	4,2	3,2	3,2	2,6	4,7	3,2
1992	3,9	4,4	5,0	4,2	3,1	4,4	4,9	6,6	4,0	5,7	5,3	6,9
1993	4,7	7,8	5,4	10,5	4,3	6,1	6,3	6,1	4,3	5,9	7,4	6,2
1994	6,8	9,2	8,2	13,3	5,8	6,8	7,2	12,0	6,9	10,6	7,3	12,7
1995	10,2	13,2	11,7	17,7	9,3	10,2	11,1	15,5	9,1	16,6	12,2	15,0
1996	9,6	14,4	9,9	17,2	9,3	12,4	11,8	15,4	10,2	18,0	12,6	13,9
1997	7,9	10,6	9,8	14,0	6,7	8,3	10,0	12,2	8,4	11,8	10,9	12,5
1998	6,8	10,2	7,7	13,1	6,3	8,0	8,3	11,6	5,8	12,4	9,8	11,3

NOTA: Los coeficientes de variación de las estimaciones para el GBA en ciertos casos superan el 10 %. Para los hombres, en 1990-1993 el máximo es 24 % y en 1994-1998, 13%. Para las mujeres, en 1990-1993 el máximo es 40% y en 1994-1998 es 18%.

El mayor incremento del desempleo en las edades centrales podría indicar la existencia de un proceso de expulsión de trabajadores pertenecientes al núcleo principal de la fuerza laboral. Este fenómeno, coincidente con lo que se indica en el apartado siguiente, aludiría a un comportamiento diferencial de la demanda dirigido a una reducción de costos.

El comportamiento diferencial de los distintos grupos deriva en un cambio de la composición de la desocupación por tramos de edad. En primer término, se observa una caída del peso relativo de los grupos más jóvenes (15 a 34 años). En segundo lugar, contrariamente al comportamiento de aquellos grupos, la población de mayor edad (comprendida en los rangos etarios restantes) ve incrementar su participación entre los desocupados. Tal situación, se produce tanto en el GBA como en el resto urbano.

Se destaca, para finalizar, el importante peso que adquieren los desocupados mayores del GBA desde el inicio del proceso de reformas estructurales.

3.1.2. Posición en el hogar y desempleo (ver Cuadro 6).

El análisis se complementa con el estudio de la evolución del peso relativo de los distintos miembros del hogar en el universo de los desocupados. Se agrupa a los distintos miembros en tres

grupos¹³: jefes, cónyuges y otros miembros.

La evolución del peso relativo de cada uno de los miembros no es homogénea geográficamente, siendo así que los resultados de las observaciones nos llevan a diferenciar lo acontecido en el GBA de lo que sucede en el resto urbano.

En la región metropolitana de Buenos Aires, el conjunto de jefes de hogar –entre puntas– mantiene relativamente constante su participación entre los desocupados. Por otro lado y quizás como un reflejo de la mayor participación femenina, se observa una elevación del peso relativo de los cónyuges¹⁴. Finalmente los datos muestran una disminución de la participación entre los desocupados de los otros miembros del hogar. Este último fenómeno –dada su intensidad– podría asociarse con la caída del peso relativo de los jóvenes entre los desocupados, que a su turno expresaría el desaliento de ellos ante la infructuosa búsqueda de oportunidades laborales.

En el resto urbano la evolución del peso relativo de los distintos miembros del hogar es diferente. Los jefes elevan su participación entre los desocupados; por su parte los cónyuges en un principio tienen un comportamiento similar, pero la caída ulterior provoca que al final del período bajo análisis sus valores sean similares a los del comienzo de la década. Por último el resto de los miembros, al igual que en el GBA, reduce su participación.

La mejor performance de los participantes secundarios (en rigor, no jefes) es algo que será retomado luego con el objeto de señalar la existencia de un cambio en las características de los individuos que logran insertarse en el proceso productivo. Esto es, un proceso de expulsión de mano de obra perteneciente al núcleo central de la fuerza de trabajo reemplazada por trabajadores secundarios.

Cuadro 6: Evolución del peso relativo entre los desocupados de los diversos miembros del hogar. Población urbana del GBA y resto urbano, ondas de octubre de 1990 - 1998.

Año	jefe		cónyuge		otros	
	GBA	resto	GBA*	resto	GBA	resto
1990	34,5	28,4	10,7	12,4	54,8	59,2
1991	27,7	28,1	12,2	14,2	60,1	57,5
1992	34,9	26,8	12,5	16,4	52,6	56,8
1993	30,1	29,5	17,1	14,3	52,7	56,1
1994	33,5	29,0	17,6	14,8	48,9	56,2
1995	32,6	31,8	19,7	15,2	47,8	53,0
1996	31,2	32,0	18,8	14,6	50,0	53,5
1997	35,0	29,9	17,4	14,1	47,6	56,0
1998	34,3	31,7	18,1	13,0	46,0	54,1

Los coeficientes de variación de las estimaciones en este caso para los años 1990 a 1993 están entre 11,1 y 19,3%.

Cuadro 7: Duración de la desocupación Población urbana del GBA y resto urbano, ondas de octubre de 1990 - 1998.

Año	Hasta 2 meses		2 a 6 meses		6 meses a 1 año		Más de 1 año	
	GBA	resto	GBA	resto	GBA*	resto	GBA**	resto
1990	51,1	41,3	26,5	25,8	17,9	23,8	3,7	9,1
1991	56,1	42,2	28,3	29,6	13,4	20,6	2,2	7,5
1992	61,1	44,1	26,3	27,8	10,1	22,4	2,0	5,6
1993	44,9	38,3	33,0	27,4	17,6	26,3	4,5	7,9
1994	44,0	37,8	29,0	30,5	20,6	20,3	6,0	7,3
1995	37,3	39,1	29,7	30,5	26,1	24,3	6,7	5,7
1996	36,9	36,6	23,5	27,7	27,1	26,6	12,3	8,8
1997	45,0	43,4	28,2	25,5	18,7	23,9	6,5	7,2
1998	46,6	46,5	23,2	26,0	20,3	19,4	10,0	8,1

* Los coeficientes de variación de las estimaciones en este caso para los años 1990-1992 superan el 10%, llegando como máximo a 18,2%. ** Los coeficientes de variación de las estimaciones en este caso superan el 30% en 1990-1992, estando en los siguientes años entre 11,8 y 21,8%.

¹³ El personal doméstico que habita en los diversos hogares no es tomado en cuenta aquí.

¹⁴ Hecha la salvedad del incremento de jefes de sexo femenino.

3.1.3. Duración del desempleo (ver Cuadro 7).

Como hipótesis apriorística, afirmamos que la dinámica del mercado de trabajo y las modificaciones realizadas a la legislación afectan el lapso durante el que los individuos se encuentran desocupados. Tal influencia se verifica a través de dos mecanismos contrapuestos. Por un lado, resulta factible esperar que la duración del paro se prolongue debido a la incorporación a la vida activa de individuos que –conforme a las estrategias de supervivencia de los hogares– inician la búsqueda de empleo sin contar con las calificaciones y experiencia que los hagan atractivos a la demanda laboral. Un efecto similar sobre la duración del desempleo ha de derivarse de la dificultad para reincorporarse a la actividad productiva que enfrenta una porción importante de los jefes de hogar, sobre todo hombres mayores de cuarenta años¹⁵. Por el contrario, medidas como la promoción de distintos tipos de contratos (sea empleo temporario, trabajo a prueba, etc.) contribuyen a acelerar la rotación de los trabajadores y podrían reducir el tiempo de desempleo.

Con respecto a la relación que puede establecerse entre la evolución del producto y la extensión del desempleo, es previsible que la duración de este último se prolongue en los momentos recesivos y se reduzca al expandirse la actividad económica. Desafortunadamente, el análisis de correlación no arroja resultados claros a este respecto.

Durante la primera mitad de los noventa, la duración media del desempleo fue sistemáticamente menor en el GBA que en el resto urbano. Al ingresar el ciclo en su fase recesiva, la duración del desempleo en el GBA tiende a asemejarse a la del resto urbano. Es decir, las dificultades para conseguir empleo se incrementan y se convierten en un problema cuasi permanente.

Del análisis de los datos, se desprenden las siguientes conclusiones:

- a- En el resto urbano la participación de los desocupados de larga duración en el total de los desocupados constantemente gira en torno a valores cercanos al 30%;
- b- La sensibilidad a las condiciones del mercado de trabajo de los desocupados con dificultades de (re)inserción es mucho mayor en el GBA;
- c- La correlación negativa esperada entre la duración del desempleo y la evolución del ciclo solamente se evidencia de forma clara en el GBA en el primer bienio de la década, y
- d- Si se acepta que las reformas laborales habrían de incrementar la rotación de la fuerza de trabajo y que en consecuencia esto debería reflejarse en un aumento de la población desocupada durante menos tiempo, puede decirse que dichas reformas no tuvieron el efecto esperado.

En los acápites que siguen, se procura mostrar la forma en que la demanda y la oferta de trabajo configuran el comportamiento del desempleo.

¹⁵ Ver Ruth Sautu (1997), con relación a la selectividad de la demanda y a la imposibilidad para reincorporarse a la que se enfrentan los mayores de 40 años.

3.2. Mayor dinamismo de la oferta en el Gran Buenos Aires (ver Cuadros 8 a 11 inclusive).

La disposición a participar en el mercado de trabajo por parte de la población mostró a lo largo de los noventa un comportamiento diverso al discriminar por ámbito de localización, por sexo o por tramos etarios.

La tasa general de participación ha marcado desde mediados de siglo una tendencia levemente decreciente como resultado de una histórica disminución de la participación masculina y un lento pero persistente incremento de la femenina¹⁶.

Durante el último cuarto de siglo (esto es, desde que se releva la EPH) se distingue una década inicial con tasa descendente que se transforma en ascendente desde 1983¹⁷, en lo que hace a la población urbana. Esta evidencia para el conjunto de aglomerados relevados expresa básicamente el comportamiento del GBA. En efecto, el área metropolitana tiene exactamente tal dinamismo mientras el resto de los aglomerados –aún con oscilaciones– muestran una línea de tendencia prácticamente horizontal.

En tal contexto, los noventa parecen evidenciar un comportamiento que continúa el de la década precedente, en general. En el GBA la población económicamente activa crece durante toda la década (90-98), como consecuencia de un aumento importante en la participación de las mujeres (7 puntos porcentuales) y un aumento menos significativo pero constante de la participación masculina. El comportamiento femenino, a la luz de nuestro breve y sintético análisis del comportamiento histórico, es acorde a la tendencia de las décadas anteriores mientras el masculino parece revertirla.

En el segundo grupo territorial considerado aquí, el resto urbano, la tasa de actividad se mantiene prácticamente constante amén de pequeñas oscilaciones. En términos de género se destaca la continuación de la tendencia histórica del comportamiento masculino; o sea, sigue disminuyendo o, al menos, se estabiliza.

Cuadro 8: Argentina. Evolución de las tasas de participación económica

Año	1947	1960	1970	1980	1991
Tasa Bruta	40,6%	37,6%	38,6%	35,9%	40,5%
Tasa Refinada	56,9%	52,9%	53,1%	50,3%	56,7%
Tasa Femenina 14 y más	23,4%	23,0%	26,5%	26,9%	39,6%
Tasa Masculina 14 y más	88,6%	83,0%	80,4%	75,0%	75,1%

Fuente: Elaboración propia en base a los Censos Nacionales de Población.

Al analizar las tasas de actividad refinadas, esto es el nivel de participación de la población en edad de trabajar (15-65 años), se observa que la creciente concurrencia femenina al mercado de trabajo es sensiblemente más marcada en el GBA. En este caso, la población masculina al igual que la femenina reproduce su comportamiento histórico. Esto es, tanto en el GBA como entre la población del resto urbano el nivel de actividad de los hombres se reduce, de forma más marcada en el resto urbano.

¹⁶ El aumento de las tasas en 1991 se debería más a los cambios introducidos en dicho Censo que a una reversión de la tendencia. Cf. Giusti-Lindenboim.

¹⁷ Véase, por ejemplo, Lindenboim, 1997.

La comparación de los valores y la evolución de las tasas (bruta y refinada) de actividad permite destacar dos fenómenos. El primero de ellos se deriva de la dispar evolución que muestra la participación masculina e indicaría la existencia de un proceso de expulsión relativa de varones en edades centrales, dado que difícilmente estas personas se retiren voluntariamente del mercado. El fenómeno resulta más marcado en el resto urbano. En segundo lugar, el mayor dinamismo de la tasa bruta sugiere que presumiblemente jubilados con bajos ingresos y niños participan de forma activa en el mercado de trabajo.

Cuadro 9: Tasa de actividad total y según género. Población urbana del GBA y resto urbano, ondas de octubre de 1990 - 1998

Año	Total		Mujeres		Varones	
	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA
1990	36,9	40,3	26,4	27,9	48,4	53,4
1991	37,6	40,8	27,2	28,0	48,0	55,1
1992	38,1	41,7	28,0	29,4	49,0	55,2
1993	37,7	43,3	27,5	32,0	48,9	55,6
1994	37,7	43,1	27,6	31,2	48,7	56,3
1995	37,9	44,2	27,8	33,3	48,9	56,1
1996	37,7	44,9	27,6	34,1	48,6	56,6
1997	38,9	45,1	29,2	34,4	49,4	56,4
1998	38,1	45,3	28,5	35,2	48,6	56,1

Cuadro 10: Tasa de actividad general y según género, de la población en edad económicamente activa. Población urbana del GBA y resto urbano, ondas de octubre de 1990 - 1998

Año	Total 15 a 65 años					
	Total		Mujeres		Varones	
	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA
1990	59,0	63,9	41,7	45,2	78,5	84,1
1991	59,5	62,9	43,0	44,0	77,8	83,3
1992	60,1	64,0	44,1	45,4	77,8	84,2
1993	59,7	65,2	43,4	48,3	77,6	83,5
1994	59,5	65,3	43,5	48,3	76,8	83,4
1995	59,4	66,9	43,6	51,3	76,7	83,5
1996	58,9	67,6	43,2	51,9	76,0	84,4
1997	60,3	67,5	45,2	52,2	76,9	83,5
1998	59,5	67,3	44,3	52,4	76,3	83,5

Pasemos ahora al comportamiento de los distintos grupos etarios. Entre los mismos, se destaca el fuerte descenso en la participación de la población joven (15-19 años) y el extraordinario aumento en la participación de los mayores (50-65). El comportamiento juvenil resulta más marcado en el GBA y deriva su forma de la notable caída de la participación masculina, descenso que se produce en la segunda mitad de la década y que manifestaría el desaliento experimentado por la población joven tras varios años de búsqueda infructuosa. Adicionalmente, actuaría el análisis intertemporal que realizan los jóvenes para la toma de decisiones en materia de trabajo/estudio.

Cuadro 11: Tasa de actividad general y según género, de la población en edad económicamente activa (15-65) discriminada según rango etario
Población urbana del GBA y resto urbano, ondas de octubre de 1990 - 1998.

Año	15 a 19 años						20 a 34 años					
	Total		Mujeres		Varones		Total		Mujeres		Varones	
	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA
1990	26,1	35,1	18,4	26,2	34,3	42,8	67,5	72,9	50,8	54,0	86,3	93,5
1991	27,2	34,9	21,0	26,3	33,9	42,6	68,2	73,9	51,5	56,6	86,0	92,5
1992	28,2	35,5	20,1	24,2	36,7	47,1	68,7	73,2	52,8	54,7	86,0	91,9
1993	26,8	34,9	18,7	26,5	35,2	43,1	68,1	74,3	51,7	56,8	85,8	92,8
1994	27,9	36,4	19,7	27,2	35,9	44,9	68,4	76,7	52,8	59,7	85,1	94,9
1995	26,9	36,2	19,3	27,1	34,4	44,3	67,5	77,7	51,5	63,3	84,4	92,8
1996	25,6	36,1	17,7	30,4	33,5	41,6	66,8	77,2	51,3	61,4	83,2	93,4
1997	26,9	30,8	20,0	23,4	33,8	36,8	67,7	77,3	53,0	61,5	83,4	93,5
1998	23,3	29,7	16,3	23,4	30,5	35,9	65,8	76,8	50,5	61,1	82,2	93,0

Año	35 a 49 años						50 a 65 años					
	Total		Mujeres		Varones		Total		Mujeres		Varones	
	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA
1990	73,7	73,0	53,1	52,0	96,3	96,8	46,1	54,4	26,7	31,0	69,9	77,3
1991	74,3	73,1	55,1	50,9	95,7	97,3	47,5	50,4	27,8	26,7	70,4	77,9
1992	74,7	74,9	56,0	54,8	95,9	97,2	49,0	54,8	30,3	33,6	70,2	80,0
1993	74,8	76,9	55,7	57,9	96,1	97,1	48,9	55,7	30,2	37,2	70,7	77,8
1994	74,8	75,7	56,0	55,8	95,8	97,4	47,4	54,1	28,8	35,0	69,6	75,6
1995	74,6	77,0	55,7	58,7	95,7	97,3	49,6	57,3	31,7	38,0	71,2	79,4
1996	74,2	77,9	55,4	60,3	95,4	97,3	49,9	59,2	31,5	40,1	71,5	81,4
1997	75,9	77,7	58,0	60,1	95,7	97,3	52,1	61,3	33,3	43,4	74,4	82,2
1998	76,0	77,7	58,5	61,6	95,7	96,9	53,1	63,7	34,7	45,2	75,6	85,3

En definitiva, la mayor participación económica es resultado principalmente de lo acontecido con las mujeres, en particular en el Gran Buenos Aires. Este proceder de la población expresa la mayor disposición inicial asociada a la recuperación de la estabilidad así como la búsqueda de nuevos ingresos para recuperar la alicaída economía de los hogares. Diversos signos de desaliento, como el citado comportamiento juvenil y la creciente concurrencia al mercado de población en edad marginal, en los años más recientes, indicarían la agudización y persistencia de las dificultades laborales.

3.3. Declinación, estancamiento y mayor segmentación del empleo.

Al interior de los ocupados, una de las formas del desaprovechamiento social de su capacidad productiva, es la constituida por la subocupación. Es sabido que la tasa que la describe ha mostrado un incremento notable en los noventa, similar en dramatismo al correspondiente al desempleo. Desafortunadamente, la disponibilidad de datos apropiados a nivel de cada uno de los aglomerados, con las aperturas similares a las utilizadas en el resto de este documento, es escasa. De allí que no fue posible analizar esta variable aquí.

3.3.1. Evolución territorial, por género y rangos etarios (ver Cuadros 12 a 15 inclusive).

El análisis de la información cuantitativa provista por la EPH muestra que en el período estudiado el nivel de empleo se caracteriza por su evolución cíclica. La tasa refinada de empleo (población de entre 15 y 65 años) muestra un comportamiento favorable hasta octubre de 1992, punto que marca la cima de los valores de la década¹⁸. Ese período de bonanza inicial se revierte con la profundización de los cambios estructurales y se agrava al ingresar la economía Argentina en un proceso recesivo que se inicia a fines de 1994 y se extiende hasta principios de 1996.

Al retomar la economía su sendero de crecimiento, se observa una recuperación de la tasa de empleo –a partir de octubre de 1997– cuya magnitud (en torno a los tres puntos porcentuales) es insuficiente para recuperar los valores de 1990. Este fenómeno se verifica de modo similar en el GBA y en el resto urbano relevado por la EPH.

En cuanto a la distinción por género se destaca, en primer término, que las tasas de empleo femeninas, son las únicas (a pesar de la caída global experimentada a partir de 1992) que en 1998 superan los valores existentes en 1990. En un segundo orden, encontramos que la población masculina (tanto del GBA como del resto urbano), no sólo presenta valores en 1998 que se hallan por debajo de los existentes al comenzar la década sino que la recuperación a la que se hizo referencia no fue suficiente siquiera para superar el nivel de empleo existente en octubre de 1994, momento en el que ya se había experimentado un importante descenso de la tasa de empleo.

Detengámonos ahora en la evolución de la tasa de empleo en los distintos rangos etarios¹⁹. Los mayores niveles de empleo del GBA se reproducen en la totalidad de los grupos etarios considerados. Al dirigirnos más específicamente a cada uno de ellos, notamos que el de la población joven, resulta ser el único en el que la recuperación pos crisis mexicana o bien no se produce (resto urbano) o adquiere valores insignificantes (GBA). Amén de esto, en dicho grupo la disminución entre puntas de la tasa de empleo es la más pronunciada de todos los grupos etarios y se da tanto entre la población del GBA como entre la del resto urbano, así como también se verifica en ambos sexos. La tasa de empleo de los individuos con edades que van de los 20 a los 34 años, o bien de los 35 a los 49, muestra también una evolución desfavorable; no obstante la magnitud de la caída es inferior a la de los jóvenes. En estos dos grupos, al igual que entre los jóvenes, el desempeño más desfavorable se observa entre los varones. Por último, en el grupo etario mayor (50-65) la recuperación que se produce entre 1996 y 1998 lleva a que la tasa de empleo supere los niveles del primer año de la década.

Es de destacar que las tasas de empleo entre puntas para los varones caen para todos los grupos etarios, excepto en el caso de los mayores; mientras que en el caso de las mujeres, sólo aumenta para las que cuentan con 35 años o más.

¹⁸ Por no contar con las bases de 1999, no se incluye este año recesivo.

¹⁹ Los cuatro grupos constituidos fueron indicados más arriba.

Cuadro 12: Tasa de empleo general
Población urbana del GBA y resto urbano, ondas de octubre de 1990-1998

Año	Total		Mujeres		Varones	
	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA
1990	34,5	37,9	24,6	26,3	45,4	50,7
1991	35,0	38,6	24,9	26,3	46,0	52,4
1992	35,2	38,9	25,5	27,5	45,8	51,4
1993	34,4	39,1	24,7	28,0	45,0	51,2
1994	33,6	37,5	24,0	26,3	44,1	49,8
1995	32,1	36,5	23,0	26,6	41,9	47,4
1996	32,1	36,4	23,1	26,6	41,8	47,1
1997	34,0	38,6	24,7	28,5	43,9	49,4
1998	33,8	39,2	25,2	29,7	43,3	49,5

Cuadro 13: Tasa de empleo general y según género, de la población en edad de trabajar. Población urbana del GBA y resto urbano, ondas de oct 1990-1998

Año	Total 15 a 65 años					
	Total		Mujeres		Varones	
	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA
1990	54,8	59,5	38,6	41,7	73,1	78,7
1991	55,4	59,6	39,4	41,4	73,0	79,2
1992	55,6	59,8	40,1	42,5	72,7	78,5
1993	54,4	58,8	39,0	42,2	71,5	76,8
1994	53,1	56,8	37,9	40,8	69,6	73,9
1995	50,2	55,3	36,1	41,0	65,6	70,6
1996	50,1	54,9	36,1	40,4	65,3	70,3
1997	52,6	57,8	38,2	43,1	68,3	73,1
1998	52,8	58,3	39,1	44,1	68,0	73,7

La diversidad del comportamiento recién descrito modifica la configuración etaria de los ocupados. Se destaca: i- la caída en el peso relativo de los jóvenes, ii- la escasa variación del peso de los ocupados de las edades centrales y iii- la elevación del peso relativo del grupo etario mayor en el GBA.

Cuadro 14: Tasa de empleo general y según género de la población en edad económicamente activa (15-65) discriminada por rangos etarios.

Población urbana del GBA y resto urbano, ondas de octubre de 1990 – 1998

Año	15 a 19 años						20 a 34 años					
	Total		Mujeres		Varones		Total		Mujeres		Varones	
	resto	GBA	resto	GBA*	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA
1990	20,6	28,2	14,7	19,3	27,0	35,9	62,1	68,3	46,4	50,4	79,8	87,8
1991	21,2	28,9	15,7	21,7	27,1	35,4	62,3	69,9	45,9	52,8	79,8	88,2
1992	21,6	29,7	14,9	20,7	28,7	38,9	62,5	68,3	46,7	50,8	79,7	86,0
1993	20,1	24,8	13,3	15,8	27,1	33,7	60,9	67,0	44,8	49,7	78,3	85,3
1994	19,2	24,0	12,3	16,6	25,9	30,8	60,2	67,3	44,8	50,7	76,7	85,0
1995	16,0	21,1	10,7	14,9	21,2	26,6	55,6	64,6	40,8	51,1	71,3	78,8
1996	16,3	19,0	9,8	14,4	22,8	23,5	55,2	62,5	41,0	47,7	70,2	77,7
1997	17,6	19,5	11,6	13,1	23,6	24,6	57,8	65,6	43,1	49,4	73,5	82,2
1998	15,9	19,3	10,9	13,1	21,0	25,3	57,2	66,5	43,0	51,7	72,4	81,8

* Los coeficientes de variación de las estimaciones en este caso están entre el 10 y 13 %.

Año	35 a 49 años						50 a 65 años					
	Total		Mujeres		Varones		Total		Mujeres		Varones	
	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA
1990	71,2	70,0	51,2	49,9	93,1	92,8	44,5	50,2	26,0	30,1	67,3	74,1
1991	71,6	70,4	52,6	48,9	92,7	93,9	45,5	48,8	26,9	26,0	67,1	75,4
1992	71,8	71,6	53,2	52,5	92,9	92,9	46,6	51,2	29,1	31,7	66,5	74,5
1993	71,3	70,9	52,7	51,8	92,0	91,2	45,8	52,3	28,9	35,0	65,5	73,0
1994	69,7	68,7	51,4	48,4	90,2	90,8	44,0	47,6	26,8	31,3	64,5	66,0
1995	67,0	66,8	49,2	48,3	86,8	87,4	44,1	48,4	28,8	31,7	62,5	67,5
1996	67,1	66,7	49,9	49,9	86,5	85,2	44,0	50,1	28,3	32,9	62,5	70,1
1997	69,9	69,5	52,3	51,7	89,3	89,2	46,9	53,8	30,5	38,3	66,3	71,9
1998	70,8	69,8	54,0	53,5	89,7	89,1	48,7	56,3	32,7	39,6	68,2	75,7

Al analizar la evolución de la tasa bruta de empleo –aquella que considera a la totalidad de la población– el comportamiento del empleo en términos de localización geográfica puede ser sintetizado en lo que sigue. El GBA, si bien continúa mostrando la evolución cíclica antes aludida, modifica el momento en que la ocupación logra sus valores máximos al igual que el año de finalización de la expansión inicial. En concreto, la expansión de los primeros años se extiende hasta octubre de 1993 y octubre de 1998 se constituye en el punto de mayor nivel de empleo. En el resto urbano, en cambio, se reproduce la evolución descrita anteriormente.

El tratamiento conjunto de las tasas de empleo bruta y refinada nos permiten destacar lo siguiente:

- a- que la recuperación posterior a la crisis mexicana adquiere un mayor dinamismo en el GBA;
- b- que la misma es de tal magnitud que permite superar los niveles de empleo alcanzados en pleno auge del Plan de convertibilidad;
- c- que el mayor dinamismo del empleo parece sustentarse en la incorporación a las actividades productivas de individuos de edades extremas;
- d- que la recurrencia a trabajadores secundarios muestra el elevado grado de dificultad que afrontan los hogares, no obstante la recuperación de los niveles de empleo.

Lo indicado precedentemente, no sólo permite indicar que la población de 50-65 años continúa participando activamente en el proceso productivo sino que también lo hace una cantidad importante de individuos cuyas edades superan la jubilatoria.

De manera complementaria, pueden mencionarse algunos aspectos de la evolución del peso relativo en el total de ocupados de los distintos miembros del hogar. Los grupos estudiados son aquellos cuya evolución se describe en el acápite del desempleo.

Cuadro 15: Evolución del peso relativo entre los ocupados de los diversos miembros del hogar. Población urbana del GBA y resto urbano, ondas de octubre de 1990 - 1998

Onda	Jefe		Cónyuge		Otros	
	GBA	resto	GBA	resto	GBA	resto
oct-90	53,8	52,9	18,5	18,4	27,7	28,6
oct-91	53,1	53,0	17,6	18,7	29,3	28,3
oct-92	51,7	51,9	18,2	19,1	30,1	29,0
oct-93	51,5	52,0	18,8	18,8	29,7	29,2
oct-94	51,6	52,1	18,1	18,5	30,3	29,4
oct-95	51,9	52,6	17,9	19,1	30,2	28,3
oct-96	51,7	52,6	18,3	19,2	30,1	28,3
oct-97	50,8	52,1	18,6	18,8	30,5	29,1
oct-98	52,3	52,1	18,6	18,8	28,5	28,3

Tanto en el GBA como en el resto de los aglomerados urbanos, se observa un ligero descenso del peso relativo de los jefes de hogar. Por su parte los cónyuges mantienen relativamente constante su participación entre los ocupados y quienes la incrementan son los otros miembros.

De considerar a la tasa de empleo como un indicador de la demanda de empleo, el análisis realizado hasta el momento nos permitiría postular su selectividad, por ejemplo el sesgo hacia la población femenina, especialmente la de los dos grupos etarios mayores. Esta supuesta preferencia por las mujeres y los trabajadores mayores o niños (en el GBA) expresa factores de diversa índole. Por ejemplo, las menores retribuciones a los que acceden y las estrategias de los hogares para hacer frente a la pérdida de ocupaciones de los trabajadores principales.

3.3.2. Otros componentes cuali-cuantitativos del empleo.

Los cambios acaecidos en la economía argentina durante la década bajo estudio no sólo se reflejan en variaciones cuantitativas de la condición de actividad de la población. De allí que, en los apartados siguientes, centraremos nuestra atención en el análisis de los cambios en la composición de los ocupados según su categoría ocupacional, los beneficios percibidos por los asalariados, la antigüedad en el puesto de trabajo y la composición sectorial de las ocupaciones.

3.3.2.1. Categoría ocupacional (ver Cuadros 16 a 18)

Tanto en el GBA como en el resto urbano la dinámica económica deriva en una caída del trabajo por cuenta propia (TCP), evidente desde mediados de los noventa. La tendencia para ambos conjuntos de población es notoria a partir de octubre de 1994.

La contrapartida de la disminución del peso relativo de los TCP puede encontrarse en la elevación que muestra la proporción de asalariados dentro del total de ocupados.

Cuadro 16: Evolución categoría ocupacional resto urbano, ondas octubre 1990-1998

CATEGORIA	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
patrón o empleador	4,0	4,3	4,5	4,8	4,1	4,3	3,9	3,9	3,9
TCP	25,4	26,7	26,9	27,1	25,9	23,4	25,3	24,1	23,1
obrero o empleado	69,3	67,7	67,1	66,7	68,8	70,6	69,3	70,4	71,6
trabajador sin salario	1,2	1,3	1,5	1,4	1,2	1,6	1,5	1,6	1,4

Cuadro 17: Evolución categoría ocupacional GBA, ondas octubre 1990-1998

CATEGORIA	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
patrón o empleador	5,4	5,0	5,5	5,8	4,8	5,2	4,8	5,3	5,0
TCP	24,2	23,9	23,1	24,2	23,4	22,8	21,0	20,3	20,4
obrero o empleado	69,1	70,4	70,2	68,8	70,2	70,6	72,6	73,2	73,4
trabajador sin salario*	1,2	0,7	1,2	1,3	1,6	1,4	1,6	1,2	1,2

*Los coeficientes de variación de la estimación en este caso están entre 12 y 19 %.

Este comportamiento genera varios tipos de interpretaciones. Por un lado, si suponemos que una gran parte de los empleos realizados de forma independiente es precario, denotaría una mejora en la calidad de la inserción laboral de los individuos. Sin embargo y como luego veremos, la caída de los beneficios sociales recibidos por los asalariados pondrá en duda esta interpretación.

Una segunda interpretación del fenómeno, nos permite afirmar –en concordancia con otros autores²⁰– que los cambios acaecidos en la economía argentina durante los noventa imposibilitan que el cuentapropismo se desarrolle como una alternativa viable al desempleo. En consecuencia, la crisis que azota al mercado de trabajo no se refleja en un cambio de composición de los ocupados, en el sentido habitual del comportamiento anticíclico del trabajo autónomo.

La asociación positiva observada entre el ciclo económico y los TCP, pudo también deberse a otra interpretación –menos probable– que se sustenta en la simultaneidad temporal de las mayores exigencias legales para el ejercicio de las actividades autónomas y el inicio de la pronunciada caída de la participación de éstos entre los ocupados. El argumento en este caso consistiría en que los individuos que se vieron afectados por las racionalizaciones habrían sido reacios a pasar a trabajar de forma independiente, orientándose a otros sectores, aún en condiciones carentes de estabilidad y/o mecanismos de protección social.

Por otra parte, el análisis de la evolución del nivel de ingresos de las distintas categorías ocupacionales no brinda la evidencia necesaria para afirmar nuestra conjetura acerca de las dificultades de los empleos por cuenta propia para actuar como refugio.

²⁰ Ver Monza (inédito)

Al comparar el nivel y la evolución del ingreso medio total de los asalariados y TCP desde mediados de la década, encontramos un reducido diferencial que, si bien favorable a los primeros, no es de una magnitud tal como para validar las afirmaciones realizadas líneas arriba²¹.

La composición por género de las categorías ocupacionales evoluciona de forma acorde al comportamiento del empleo en general. El grupo más dinámico resulta ser aquél en donde la participación femenina es superior. En términos concretos se observa que: i- los hombres poseen una mayor importancia entre los patrones y los trabajadores por cuenta propia, y ii- la proporción de asalariados de sexo femenino es superior a la de asalariados hombres.

Cuadro 18: Remuneración según categoría Ocupacional (1994 = 100). Población urbana del GBA y resto urbano, onda octubre 1990-1998.

Año	Asalariados		TCP	
	GBA	resto	GBA	resto
1990	583	492	576	488
1991	646	490	702	493
1992	696	536	845	552
1993	738	558	768	557
1994	740	565	774	577
1995	695	528	676	490
1996	675	514	671	448
1997	687	521	663	464
1998	648	536	626	491

3.3.2.2. La (des)protección de los asalariados (ver Cuadros 19 y 20).

El aumento en la proporción de asalariados que se observa en los últimos años ocurre bajo formas precarias.

Según los indicadores generales del mercado de trabajo, la situación ocupacional mejora a partir de octubre de 1997. No obstante, el optimismo aportado por tales indicadores se reduce al analizar variables que nos brinden –por ejemplo– una idea de la calidad de los empleos creados junto a la reactivación económica. La salvaguarda que colocamos a nuestro análisis, se debe tanto a que la mejora no es tan notoria como a que los datos indican que la reinserción es cada vez más precaria²².

Cuadro 19: Evolución de los beneficios recibidos por los asalariados, GBA, ondas octubre 1990-1998.

BENEFICIOS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Con jubilación	69,71	66,30	67,16	65,75	69,33	65,52	62,37	62,57	62,48
Combinaciones sin jubilación	5,35	3,84	5,30	6,29	3,73	3,91	3,23	1,49*	2,50*
Ningún beneficio	24,94	28,64	27,54	27,96	25,50	29,70	33,43	34,68	35,02

* Los coeficientes de variación de las estimaciones en estos casos son mayores que 10%: 14,5% para 1997 y 10,9% para 1998.

²¹ En la investigación principal citada al comienzo, está previsto realizar una discriminación de los TCP según sean profesionales o no, lo cual brindará información útil para develar posibles inconsistencias de los datos hasta ahora agregados.

²² Un reciente trabajo muestra de manera detallada este fenómeno en relación con Salta. Cf. Jorge Paz, 1999.

Cuadro 20: Evolución de los beneficios recibidos por los asalariados, resto urbano, ondas octubre 1990-1998.

BENEFICIOS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Con jubilación	68,87	67,80	69,05	68,17	68,87	66,43	68,64	61,46	62,11
Combinaciones sin jubilación	6,01	6,65	4,82	5,69	5,31	4,99	3,69	3,85	3,09
Ningún beneficio	25,12	25,47	26,04	26,05	25,82	28,43	27,49	34,41	34,8

NOTA: La cantidad de aglomerados en cada año es variable desde cuatro en 1990 (Córdoba, Neuquén, Tucumán y Río Gallegos) hasta veintiuno en 1994. Desde 1995 incluye a todos.

El análisis de la evolución del nivel de beneficios sociales recibido por los asalariados puede dividirse en dos subperíodos. En el primero de ellos, que se extiende desde la introducción del Plan de Convertibilidad hasta 1995, se destaca el incremento –más notorio en el GBA– de la proporción de asalariados que no reciben ningún tipo de beneficios. Este fenómeno, indicaría que una importante porción de los ingresantes al sistema productivo lo realiza sin protección alguna.

En el segundo período, que según nuestros datos se inicia en 1996, se observa un doble proceso. Por un lado, continúa el aumento del peso relativo de los asalariados carentes de protección y, por el otro, se evidencia una caída de magnitud de los trabajadores que reciben la totalidad de los beneficios sociales. Al igual que en el primer período, el cambio es más notorio en el GBA.

En otras palabras, a lo largo de la década se verificaría un proceso de reemplazo de fuerza de trabajo plena por trabajadores precarios. El panorama empeora al verificar –como se anticipó– que la caída en el peso relativo de los asalariados protegidos se encuentra asociada a un importante aumento de la proporción de asalariados en el empleo total.

De este rápido repaso en torno a la información sobre categorías ocupacionales y acceso a beneficios sociales por parte de los asalariados se desprende la existencia de un sensible aumento de la precariedad. Este fenómeno involucra la evidencia de un comportamiento procíclico del autoempleo –como se indicó anteriormente– al mismo tiempo que un descenso de la proporción de asalariados protegidos.

Si bien algunos autores explicaron la mayor desprotección en base a los efectos de las reformas laborales, debe tenerse en cuenta que las formas promovidas por éstas preservaban, en general, el régimen jubilatorio.

Dos implicancias pueden sí derivarse: a- aumento de la rotación (y por ende, mayor inestabilidad) como consecuencia de las reformas, y b- mayor desprotección como consecuencia del comportamiento socio-económico general, mayor desempleo, aumentos del riesgo de perder el empleo disponible, etc. Lo que sí resulta evidente es que uno de los objetivos de las reformas –disminuir el trabajo en negro– no ha sido alcanzado.

3.3.2.3. Antigüedad en el puesto (ver Cuadros 21 y 22).

Las afirmaciones precedentes deben complementarse con el estudio de la estabilidad de los trabajadores en sus puestos de trabajo. La evidencia empírica muestra que se reduce el peso relativo de los empleados de mayor antigüedad, en este caso aquellos con más de 5 años en el mismo establecimiento. Al mismo tiempo, con el correr de los años aumenta al peso relativo de los trabajadores cuya antigüedad no supera los 3 meses. Ambos fenómenos son más marcados y se producen desde un inicio en el GBA.

En los grupos restantes, entre 3 y 12 meses de antigüedad y entre 1 y 5 años el comportamiento según ámbito de localización geográfica es disímil. En el primero, su importancia sólo se incrementa en el resto urbano, al tiempo que en el segundo, si bien su comportamiento cíclico se reproduce tanto en el GBA como en el resto urbano, únicamente en el primer aglomerado los valores finales superan a los iniciales.

En el GBA se observan dos fenómenos asociados a la correlación (o no) entre la evolución de los distintos grupos. Por un lado, la existencia de un constante aumento en el peso relativo de los trabajadores con menos de tres meses de antigüedad y la constancia de la participación del grupo subsiguiente –entre tres y doce meses– sugiere la existencia de un conjunto de trabajadores en constante rotación; cuando no, un insistente ingreso de nuevos trabajadores al mercado. Por otro lado, la correlación negativa de final del periodo entre los ocupados con menor antigüedad y el grupo constituido por trabajadores con una antigüedad de entre 1 y 5 años nos daría indicios de que las nuevas contrataciones distan de ser estables.

Cuadro 21: Antigüedad de la ocupación
Población urbana del GBA, ondas octubre de 1990 - 1998

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Hasta 3 meses	9,0	10,8	10,1	10,0	9,5	10,9	12,5	14,2	13,5
Más de 3 hasta 12 meses	17,1	16,3	18,5	17,8	18,7	17,2	16,3	16,9	17,4
Más de 1 hasta 5 años	29,0	28,8	29,0	32,0	32,7	34,8	34,0	30,9	30,8
Más de 5 años	43,6	42,3	41,4	38,9	38,0	36,2	36,5	36,9	37,7
Desconocida	1,3	1,7	1,1	1,1	1,1	0,8	0,7	1,1	0,7

Cuadro 22: Antigüedad de la ocupación
Población del resto urbano, ondas octubre de 1990 - 1997

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Hasta 3 meses	8,54	8,50	8,30	8,20	7,90	8,70	10,20	11,80	11,2
Más de 3 hasta 12 meses	14,1	15,1	17,8	16,4	17,3	15,2	15,2	16,2	17,1
Más de 1 hasta 5 años	29,4	29,3	26,6	30,1	31,1	32,3	30,7	29,3	29,2
Más de 5 años	47,4	46,0	46,0	44,4	43,2	43,3	43,2	42,4	42,0
Desconocida	0,6	1,1	1,1	0,9	0,7	0,5	0,7	0,3	0,5

NOTA: La cantidad de aglomerados en cada año es variable desde cuatro en 1990 (Córdoba, Neuquén, Tucumán y Río Gallegos) hasta veintiuno en 1994. Desde 1995 incluye a todos.

En síntesis, los rasgos más importantes que se derivan residen en la caída del peso relativo de los empleados de mayor antigüedad (mayoritariamente trabajadores efectivos) y el aumento de los de antigüedad menor e intermedia.

Algunos interrogantes subsisten a partir de estos datos. ¿Es posible que la evolución de los trabajadores de hasta 3 meses de antigüedad refleje la preferencia que los empresarios comienzan a tener por las incorporaciones a prueba?, ¿Refleja la caída de los trabajadores de mayor antigüedad el reemplazo de los trabajadores efectivos por trabajadores en negro o con contratos promovidos?

3.3.2.4. Diferenciación geográfica de la composición sectorial de las ocupaciones (ver Cuadro 23).

Siguiendo el análisis de la especialización regional por funciones realizada por Silvia Berger²³, es posible plantear ciertas generalizaciones a fin de contrastarlas con la información cuantitativa que nos provee la EPH²⁴. En este orden de cosas, podemos afirmar que en el consolidado “resto urbano”²⁵ el empleo refleja una mayor participación de las actividades de distribución. En cambio, en el GBA las actividades productivas son las que tienen un mayor peso relativo. La menor participación –en la ocupación del resto urbano– de las actividades vinculadas a la producción y aquellas desarrolladas por los intermediarios financieros, el transporte y las comunicaciones, en cierto modo refleja la elevada dependencia del empleo público y el que logren generar sectores escasamente dinámicos como el comercio y los servicios a la población.

El postulado de un mayor peso de las actividades de Distribución en el resto urbano puede constatare a partir de la mayor participación en el empleo que poseen los siguientes sectores:

- i. la administración pública y defensa;
- ii. la enseñanza;
- iii. los servicios de reparación;
- iv. el servicio doméstico, y
- v. el comercio al por menor.

Además, tienen un mayor peso dentro del empleo del consolidado el sector que agrupa las actividades de la construcción y el de suministros de electricidad, gas y agua.

Cuadro 23: Evolución del peso relativo de los ocupados según sector de actividad. Población urbana del GBA y resto urbano, ondas de octubre de 1990 - 1998.

Rama activ	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998	
	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA	resto	GBA
1*	1,8	0,4	1,7	0,3	1,8	0,5	2,0	0,5	1,7	0,5	1,7	0,4	1,9	0,2	1,8	0,3	1,6	0,4
2	15,5	24,4	14,0	24,5	13,9	23,8	14,2	22,0	13,2	21,0	12,8	20,4	11,9	19,3	12,1	19,1	11,6	18,0
3*	1,1	1,0	1,1	1,1	1,3	0,7	1,1	0,4	0,9	0,7	1,2	0,6	1,1	0,8	1,0	0,6	1,0	0,4
4	7,8	6,4	8,6	7,3	8,1	5,8	8,8	6,7	9,5	6,9	8,8	6,5	9,2	6,8	9,8	6,8	10,0	7,4
5	21,1	19,0	21,8	19,8	22,0	21,0	22,6	22,2	21,2	20,6	21,0	19,6	20,5	20,1	20,2	18,8	21,1	19,7
6	5,3	6,8	5,2	6,8	5,4	7,2	6,1	7,7	5,7	9,1	6,0	9,0	6,1	9,0	6,6	8,9	6,1	8,6
7	4,4	8,1	4,9	9,2	5,1	8,8	6,4	8,4	6,2	9,5	6,0	11,2	6,2	11,2	6,4	11,5	6,5	11,8
8	43,0	34,0	42,6	31,0	42,3	32,3	38,9	32,2	41,6	31,7	42,6	32,4	43,1	32,6	42,0	33,9	42,1	33,9

1: Actividades primarias; 2: Industrias manufactureras; 3: Suministro de electricidad, gas y agua; 4 Construcción; 5: Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles; 6: Transporte, almacenamiento y comunicaciones; 7: Intermediación financiera, actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler; 8: Servicios comunales, sociales y personales

* Los coeficientes de variación de las estimaciones para el GBA son superiores al 10%. En la rama 1 varían entre 19,3 y 30,5%; en la rama 3, entre 14,7 y 22,8%.

²³ Dichas funciones agregadas son: Producción, Circulación y Distribución. En la primera se consideran las actividades productivas, la segunda agrupa los flujos físicos y de personas, de información y los financieros, y por último Distribución incluye los servicios al consumidor y las actividades relacionadas con la regulación y defensa del sistema económico.

²⁴ El análisis que sigue se realiza sobre la base de la información a dos dígitos disponible sólo para los últimos años.

²⁵ Como es obvio, la agregación de aglomerados relevados deriva en el “ocultamiento” de ciertas especificidades de algunos de ellos.

En el caso del GBA, el mayor peso de las actividades productivas se refleja en la superior importancia que adquieren los sectores vinculados a la producción y aquellos que incluyen los flujos físicos, de personas, de información y financieros. La relevancia que adquiere la producción es correctamente denotada por el mayor peso sobre el empleo de la región que posee la industria manufacturera. Dentro de dicho grupo, es netamente superior la magnitud de las actividades agrupadas en los siguientes subsectores: i- textiles, confecciones y calzado; ii- productos químicos y de la refinación de petróleo y combustible nuclear; iii- los productos metálicos, maquinarias y equipos, y iv- otras actividades manufactureras.

Por otro lado, la mayor importancia de las actividades de circulación se refleja en la forma en que el empleo del GBA en ciertos sectores supera al del resto urbano. Específicamente nos referimos a:

- i. el comercio al por mayor;
- ii. los restaurantes y hoteles;
- iii. el transporte;
- iv. los servicios conexos al transporte y las comunicaciones;
- v. la intermediación financiera, y
- vi. las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler.

Indudablemente, la mayor riqueza de este tipo de análisis se verificará en la instancia en que se desagregue la información a nivel de aglomerado. Dicha tarea se encuentra en etapa de procesamiento y análisis en el Proyecto indicado al comienzo.

4. Conclusiones

En el documento se ha procurado mostrar algunos de los rasgos más significativos del comportamiento del mercado de trabajo en el mundo urbano cubierto por la Encuesta Permanente de Hogares, en Argentina en los noventa. A su interior, asimismo, se han puesto en evidencia ciertas especificidades que distinguen al Gran Buenos Aires del denominado “resto urbano”.

Dentro de los rasgos centrales deben ser mencionados los siguientes:

- i. *Disminución relativa de la población del GBA.* Cada uno de estos componentes del “mundo urbano” reunía –a comienzos de la década– cerca de 40% y de 30% del total de población urbana, respectivamente. Esto significa que los datos utilizados representan una proporción muy importante pero, al mismo tiempo, resta una cuantía significativa respecto de la cual se desconocen los principales atributos en lo que hace a la forma y características en que la población participa en la actividad económica. Dadas las tendencias demográficas de cada uno de tales subconjuntos, es fácil predecir que el peso del GBA continuará disminuyendo, como ocurre desde los años setenta. De tal manera, la observación de su comportamiento representará probablemente cada vez menos el desempeño del total urbano.
- ii. *Creciente excedente relativo de fuerza de trabajo.* Como era de esperar el trabajo corrobora la singularidad de los noventa en cuanto al aumento explosivo de la mano de obra excedente. Este pasa a ser el mecanismo de ajuste del mercado de trabajo, en reemplazo del relativo al

salario. Aún luego de la disminución de sus niveles en los años recientes, la magnitud del desempleo duplica los valores de fines de la década anterior.

- iii. Mayor duración media del tiempo de desempleo. Una de las características del fenómeno indicado en el ítem previo es la mayor extensión del paro. Por un lado es mayor la proporción de desocupados con largos períodos en tal situación. Por el otro disminuye el porcentaje de desocupados de corta duración.
- iv. Incremento de la tasa de participación. Desde algunas esferas oficiales se postuló que este fenómeno explicaba el aumento del desempleo. Empero, la tendencia venía observándose desde los '80, antes del notable incremento del excedente de mano de obra. Además, antes y ahora ha sido característica del área central (GBA).
- v. Fuertes oscilaciones de la elasticidad empleo/producto. Los impactos de la política económica de la década se reflejaron en su primera mitad en un significativo incremento de la productividad (con el consiguiente descenso de la elasticidad aludida). A partir de la recuperación de 1996-1997, parecen haber disminuido las posibilidades de cambio técnico (“duro” o “blando”) por lo que se recupera la cuantía de la elasticidad empleo/producto.
- vi. Incremento de la precariedad en las relaciones laborales. Este fenómeno (tampoco totalmente novedoso) se manifestó con mayor intensidad. Al menos dos aspectos se destacan. Por una parte, la menor protección de los asalariados. Por la otra, la mayor inestabilidad en el puesto. En cuanto a lo primero, sistemáticamente aumentó el porcentaje de asalariados sin cobertura. En cuanto a la inestabilidad, la proporción de ocupados de larga duración disminuye a favor de los puestos de pocos meses.
- vii. Debilitamiento de los núcleos históricamente centrales de los ocupados. Históricamente la mano de obra se focalizaba en ciertas edades y en los jefes de hogar. Tanto en lo que hace a ocupación como a desempleo, esos núcleos “centrales” mostraron ser los más afectados. La relación con el ajuste de las estrategias familiares en relación con el mercado de trabajo es estrecha.

En lo relativo a los atributos diferenciales entre el Gran Buenos Aires y el resto urbano, los más destacables son:

- i. Las diferencias se centran más en términos de magnitud y de temporalidad antes que en relación con las tendencias. En efecto, el texto permite observar que en varias de las variables consideradas la dinámica tiende a ser “anticipada” por el comportamiento del GBA. No obstante, por lo general, las magnitudes suelen mostrar una situación comparativamente desfavorable para el resto urbano que se mantiene inalterada.
- ii. El excedente de mano de obra se explica, en el GBA, por la mayor tasa de participación. Existe una diferencia entre ambas áreas en cuanto al comportamiento de la oferta laboral. En el área central, continúa –y, a mediados de la década, se acelera– el proceso de aumento de la tasa de actividad con la consiguiente presión sobre el mercado laboral, sólo menguada por el relativamente bajo aumento de la población en su conjunto. En el resto, predomina un aumento poblacional más intenso, mientras que la tasa de actividad, históricamente, tiende a permanecer en un nivel estable y menor que en el GBA. En ambos casos, el componente femenino muestra un aumento constante de su participación que contrasta con el estancamiento –o aún caída– de la de los varones. Hacia el final de la década decrece la tasa de participación juvenil, presumiblemente en virtud de las crecientes dificultades para lograr su inserción laboral.

- iii. El fenómeno de expulsión de fuerza de trabajo de edades centrales es más intenso en el resto urbano. El análisis por tramos etarios evidencia que las tasas de desempleo tienden a disminuir con la edad, pero se revierte entre los mayores. En cuanto al empleo, sólo aumenta la proporción de ocupados de mayor edad. El análisis de las tasas brutas, además, reflejaría que los mayores de 65 años o no se retiran del mercado de trabajo o regresan a él. Todo ello se verifica con mayor intensidad fuera del área central.
- iv. Lo anterior se vincula con el proceso similar que afecta a los jefes de hogar. En consonancia con el ítem precedente, son los jefes los que aumentan su participación en el total de desocupados –en especial en el resto urbano– y los que juegan un papel de segundo orden en la recuperación del empleo (cuando ésta se verifica).
- v. El aumento de la tasa de asalarización se inicia antes en el resto urbano, pero su nivel sigue siendo menor que en el GBA. La década presenta una proporción creciente de asalariados entre los ocupados, pero conservando mayores valores en el área central respecto del resto urbano. Tal incremento es simultáneo al del conjunto no protegido de los asalariados lo cual refuerza la precariedad. La contrapartida de todo ello es la disminución del trabajo por cuenta propia, aún en fases recesivas, lo cual no deja de ser singular.
- vi. El desempleo de larga duración representa una proporción constante en el resto urbano (30%) mientras que en el GBA más que se duplica. Casi un tercio de los desocupados son de larga duración en el resto urbano. El GBA inicia los noventa con alrededor del 12% alcanzado en 1998 porcentajes similares a los del resto. Esto indica que, en este caso, no se verifica el carácter de “iniciador” de las tendencias por parte del área central. Sin duda la constancia de altas tasas de desempleo contribuye a la formación de porciones significativas de población que no logran superar las barreras que se le presentan para su reinserción laboral.

Finalmente, debemos recordar que en este trabajo no se han podido abordar –por las razones indicadas en el texto– otras variables relevantes. Tal es el caso de la subocupación y el de la desagregación de los trabajadores por cuenta propia en función del nivel educativo alcanzado. Ambos aspectos, entre otros, serán tratados en el transcurso de la investigación principal de la que es parte este documento.

5. Bibliografía

- Altimir, Oscar; Beccaria, Luis, “El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina”, Serie Reformas Económicas, N° 28, CEPAL, Santiago de Chile, 1999.
- Beccaria, Luis; Galín, Pedro, “Competitividad y regulaciones laborales”, *Revista de la CEPAL*, Nro. 65, Agosto de 1998, págs. 71-84.
- Berger, Silvia, “Evolución regional del mercado de trabajo argentino. Cambios en la década de 1990”, *Estudios del Trabajo*, Nro. 15, Enero-Julio 1998, págs. 3-28.
- Frenkel, Roberto; González Rosada, Martín, “Apertura comercial, productividad y empleo en Argentina”, en Productividad y empleo en la apertura económica, Oficina Internacional del Trabajo (OIT), 1° Edición, s.l., Mayo de 1999, págs. 31-92.
- Giusti, Alejandro; Lindenboim, Javier, “Cambio ‘técnico’ en el censo de 1991: cuantificación de su efecto en las tasas de actividad y evaluación de los resultados sobre las características económicas de la población” en IV Jornadas Argentinas de Estudios de la Población, Inst. de Invest. Geohistóricas(CONICET)/ Facultad DE Humanidades (UNNE), Resistencia, Chaco, 1999.
- Goldin, Adrian “El trabajo y los mercados. Sobre las relaciones laborales en Argentina”, Eudeba, Buenos Aires, 1997.
- Lindenboim, Javier et al, La población urbana argentina, 1960-91, Cuadernos del CEPED No. 1, Buenos Aires, 1997
- Lindenboim, Javier, “Desocupación, precariedad y flexibilidad laboral: un debate abierto”, *Revista Interamericana de Planificación*, Vol XXIX, Núm. 113, Cuenca, Ecuador, enero-marzo de 1997.
- Marshall, Adriana, *Empleo en la Argentina, 1991-1997: Nuevas pautas de comportamiento después de la liberalización económica?*, Oficina Internacional del Trabajo (OIT), Nro. 79, s. l., 1998, Equipo técnico multidisciplinario para Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay.
- Monza, Alfredo, “La evolución de la informalidad en el AMBA en los noventa. Resultados e interrogantes”, inédito.
- Nun, José, “El futuro del empleo y la tesis de la masa marginal”, *Desarrollo Económico*, Volumen 38, Nro. 152, Enero-Marzo 1999, págs. 985-1004.
- Paz, Jorge, “Dinámica del mercado urbano de trabajo en Salta entre 1984 y 1998”, ponencia presentada en las V Jornadas de Población de AEPA, Luján, 6-8/10/99.
- Salvia, Agustín; Lazo, Teodoro, “Cambio estructural y desigualdad de esfuerzos económico-laborales de los hogares”, Instituto Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, 1999, inédito.
- Sautu, Ruth, “Reestructuración económica, política de ajuste, y su impacto en los patrones de ocupación-desocupación de la mano de obra del área Metropolitana de Buenos Aires”, *Estudios de Trabajo*, Número 14, Segundo semestre 1997, págs. 3-24.

Anexo Metodológico

La presente sección describe sintéticamente el proceso de consolidación y homogeneización de la información de la EPH.

A.1- Consolidación y homogeneización.

El presente acápite surge como resultado de la forma que adquiere nuestro análisis. En el mismo, el estudio de las condiciones del mercado de trabajo se realiza discriminando el GBA del resto de los aglomerados urbanos.

El análisis del “resto” como un todo homogéneo implicó la realización de un consolidado con los valores de cada uno de los aglomerados²⁶ en cada una de las ondas.

La información de la Encuesta Permanente de Hogares, a partir de la que se estudia el comportamiento del mercado de trabajo en el período 90-98, es presentada en tres formatos diferentes: R2, BU y BUA.

El primero ellos, denominado R2, provee la información de la encuesta con procesamientos preliminares, y es el que predomina en la mayoría de los aglomerados en los primeros años de la década (90-93). Para pocos aglomerados la información empírica es presentada en bases de tipo BU (Base Usuario).

En los años subsiguientes, se reduce sensiblemente la cantidad de aglomerados que presentan la información en bases R2. En consecuencia, se cuenta con una creciente proporción de bases BU, de modo que para 1995, se cubre la totalidad de los aglomerados.

A partir de mayo de 1998, la presentación de las Bases Usuario Ampliada (BUA) mejora la provisión de la información; sin embargo, en muchos casos las variables difieren de las anteriores.

Esta triple presentación de la información genera problemas debido a que, según el tipo de base con la que se trabaje, se encuentran diferencias en el número y/o tratamiento de las variables. A este tipo de problemas, se añaden los derivados de los cambios en los criterios clasificatorios (v.g. la variable rama de actividad tratada en determinados periodos y bases de acuerdo a la CIIU2 Revisión, a la CIIU3 Revisión o con criterios de clasificación ad hoc).

En consecuencia, la presentación heterogénea de la información, por un lado crea dificultades para realizar los consolidados de los aglomerados del resto urbano en cada una de las ondas debido a que las bases que contienen la información de la Encuesta difieren según los aglomerados, y por otro, afecta el análisis diacrónico del período.

Debemos notar que el análisis empírico de las variables del GBA, en sí no presenta problemas de comparabilidad. Esto se debe a que año a año la información es presentada en el mismo tipo de bases.

A.1.1- La consolidación. Este procedimiento, en el período 90-94, demandó la realización de dos tipos de tareas. La primera de ellas, que aquí no se describe, consistió en igualar los nombres de las variables -en los casos en que el cambio sólo afectaba a su denominación- de las distintas presentaciones a fin de posibilitar la suma de la información proveniente de distintas bases, por caso BU y las R2.

En segundo lugar, fue necesario homogeneizar el nombre y contenido de las siguientes variables²⁷: horas totales trabajadas en la semana de referencia; edad; tiempo de desocupación de los individuos; nivel educativo máximo alcanzado, y rama de actividad.

²⁶ Para garantizar la comparabilidad de la información no se incluyen los aglomerados relevados desde 1995: Concordia, Mar del Plata y Río Cuarto.

La mención de tan sólo cinco variables no implica que las presentaciones difieran sólo en estos términos. En todo caso, remite a las variables necesarias para la realización del presente estudio por lo que una profundización del mismo ha de implicar nuevos procedimientos.

En cada uno de los casos, la compatibilización de las variables implicó procedimientos diversos. En los primeros cuatro, se modifica la codificación de las variables de las presentaciones R2 de modo de hacerlas compatibles con los códigos de las variables de las bases BU.

Por su parte la variable rama, en las bases R2 del período 1990-1993 se presenta según la Revisión 2 de la CIIU (identificación numérica) y para el año 1994 se presenta según la Revisión 3 de la CIIU, más desagregada (y, en esta oportunidad, identificada con letras).

En el caso de las bases BU la variable rama de actividad se presenta en una versión ad hoc. En la misma se identifican los sectores de forma numérica y con una desagregación en algunos casos mayor (industrias manufactureras y serv. comunales, sociales y personales) y en otros menor (actividades primarias) a la de la versión CIIU 3 de la base R2 del año 1994.

Si bien no existe una correspondencia estricta entre ambas Revisiones, ya que diversas actividades han visto modificada su ubicación, hemos realizado una correspondencia aproximada a un dígito o letra según el caso.

A su vez, hubo que redefinir ramas para lograr cierta homogeneidad en las presentaciones de la variable rama asociada a la Revisión 2 (R2, 90-93) y la asociada a la Revisión 3 (R2, 1994). En consecuencia, también se redefinieron las ramas en años posteriores.

A.1.2- El análisis diacrónico.

El cambio en el número y tratamiento de las variables según las bases utilizadas, y el de los criterios de clasificación tuvo sus efectos a la hora de definir las variables estudiadas a lo largo del período.

Los efectos que esto generó sobre el análisis diacrónico son los siguientes.

En primer término, se debió trabajar con un número diferencial de variables en cada uno de los años. En términos concretos, la consolidación de los aglomerados del resto urbano en los primeros años al realizarse a partir de bases R2 y BU, y ser las primeras de menor tamaño, redujo la cantidad de variables capaces de ser estudiadas a lo largo del período.

En segundo lugar, resulta útil añadir que las bases de tipo R2 además de ser menores en tamaño carecen de anexo lo cual deriva en una reducción aún mayor del universo de variables que pueden ser utilizadas.

Sin embargo, en casos como la variable beneficios de los asalariados, el tratamiento de las variables en el resto urbano sólo toma en consideración a los aglomerados cuya presentación contiene a la variable. Estas decisiones arbitrarias se tomaron generalmente debido a la importancia de la temática estudiada.

En tercer y último lugar, la provisión de los datos bajo un nuevo formato a partir de 1998 implicó tanto la recodificación como la creación de nuevas variables. Esto fue necesario debido a que, en muchos casos, la información antes presentada con distintas codificaciones ahora lo era presentada de forma cruda.

NB: La base de Córdoba de octubre de 1996 no existe, razón por la cual el resto urbano, en esa onda, no incluye a dicho aglomerado en todos los cuadros anexos.

²⁷ Lo que se indica es el significado de las variables. Esto es así debido a que en muchos casos los nombres de las variables difieren según la base a partir de la que se presenta la información.

“Consecuencias de las políticas públicas sobre el mercado laboral en Argentina en el período 1989 - 1999”

Autor: Miguel Oliva

1. Introducción

En esta ponencia se analizan los efectos de las políticas públicas sobre el mercado laboral en Argentina durante el período 1989-1999. Se describe la evolución de la oferta y la demanda laboral, y se obtiene un diagnóstico de las causas del aumento de las tasas de desocupación en el período. A partir del diagnóstico, se reflexiona sobre los efectos a corto y largo plazo de las políticas públicas aplicadas en el período para resolver la crisis del mercado laboral.

2. Diagnóstico de la situación laboral

En la década del '90 el problema del desempleo se convierte en el centro de las demandas sociales. A mediados de la década, se registra un récord histórico de 18,4% en la tasa de desocupación; para el total de los aglomerados urbanos, Lindenboim (1995) ha estimado en base al crecimiento intercensal el número total de desocupados en 1995 en alrededor de dos millones y medio.

Cuadro 1: Indicadores del mercado laboral en los principales aglomerados urbanos de Argentina. Onda mayo, evolución 1990 - 1999.

	MAYO DE 1990	MAYO DE 1995	MAYO DE 1999
Tasa de actividad	39,1	42,6	42,8
Tasa de empleo	35,7	34,8	36,6
Tasa de desocupación	8,6	18,4	14,5

Fuente: EPH-INDEC

En el período 95-99, la tasa de desempleo se reduce a 14.5%, luego de un importante esfuerzo en materia de políticas públicas para reducir el desempleo, y un deterioro constante de la calidad de los empleos. El desempleo se mantiene aún en niveles inadmisibles. Dada la fuerte asociación entre la posibilidad de acceder a ingresos y recursos en economías urbanizadas con la participación efectiva en el mercado laboral, el desempleo produce una crisis de ingresos en amplios sectores de la población. Al no crecer la tasa de empleo al mismo ritmo que la tasa de actividad, se produce un desajuste entre la oferta y la demanda laboral, y un crecimiento en el desempleo. Cualquiera fuese la causa del aumento de la tasa de actividad, el deseo de incorporarse al mercado de trabajo no logró satisfacerse (Lindenboim, 1995), a juzgar por el alto nivel de desocupación. Aunque no hay un proceso unívoco que pueda explicar el crecimiento de la tasa de actividad, puede formularse la hipótesis de que frente a la caída de los ingresos per cápita en los sectores sociales de menores ingresos, la respuesta de estos hogares es enviar a un mayor número

de integrantes a integrar la oferta laboral¹. A su vez, es en los hogares más pobres donde proporcionalmente disminuyen en mayor medida los ingresos (Oliva, 1998). Tomando 1994 como base 100, en los deciles bajos en 1998 el ingreso era de 93, mientras que en los ingresos más altos la relación era 107².

Cuadro 1: Evolución del promedio del Ingreso per cápita familiar según decil de ingreso per cápita familiar. Total aglomerados urbanos relevados por la EPH. Evolución 1990 - 1998.

Ingreso Per Capita Familiar	1994	1996	1998
Decil de ingreso per capita familiar	Media		
Decil 1 a 5	136.5804847	120.1448	127.3294
Decil 6 a 10	528.5365452	502.3997	565.5599
Total	301.1025347	276.1007	305.2419
Decil 1 a 5 (1994=100)	100	88	93
Decil 6 a 10 (1994=100)	100	95	107

Fuente: EPH, INDEC. Ingresos sin deflacionar. Total aglomerados urbanos relevados por la EPH (ponderados)- * Deciles 1 a 5; no incluye a hogares in ingresos. Elaboración propia sobre la base de datos elaborada en la investigación UBACyT, "Mercados de trabajo urbanos de la Argentina de los '90. Crisis y Metamorfosis", UBACyT IE-01, desarrollada en el CEPED bajo la dirección de Javier Lindenboim.

Si la relación entre el aumento de la tasa de actividad y la caída de ingresos fuese correcta, debería existir un mayor crecimiento relativo de la tasa de actividad en los hogares de ingreso más bajo, dado que en estos grupos se verifica una mayor caída de los ingresos. En efecto, hubo en el período un crecimiento proporcionalmente mayor de la tasa específica de actividad en los hogares de ingresos per cápita familiares bajos. En los deciles bajos (deciles 1 a 5, sin considerar a los que no tienen ingresos) el crecimiento de la tasa de actividad en el período mencionado fue de 5.7 puntos porcentuales, mientras que para los deciles altos (6 a 10) el crecimiento fue de 3.1 puntos. Tomando la tasa de actividad específica de Octubre del '90 como base 100, para los deciles bajos esta aumenta a 120 en Octubre del '98, y sólo a 106 para los deciles altos.

¹ Este enfoque enmarca las decisiones individuales en un contexto microsocioal significativo, como la familia (Torrado, 1985). Esta explicación parece más consistente también que aquellas que atribuyen el crecimiento de las tasas de actividad a la mayor propensión cultural a trabajar (y una mayor participación de la mujer en la población económicamente activa), o un mayor costo de oportunidad (en el sentido de que permanecer fuera del mercado laboral tiene un costo económico mayor si los salarios son altos); éstas eran, en general, las explicaciones oficiales.

² La base de datos agregada para todos los aglomerados urbanos del país fue realizada por el equipo de la investigación UBACyT, "Mercados de trabajo urbanos de la Argentina de los '90. Crisis y Metamorfosis", UBACyT IE-01, desarrollada en el CEPED bajo la dirección de Javier Lindenboim.

Cuadro 2: Tasa de actividad específica por decil de ingreso per cápita familiar. Total aglomerados urbanos relevados por la EPH. Evolución 1990 - 1998.

	TASA DE ACTIVIDAD ESPECÍFICA		EVOLUCIÓN (MAYO 1990=100)	
	Decil de ingreso per cápita familiar		Decil de ingreso per cápita familiar	
	Bajo *	Alto	Bajo *	Alto
Octubre 1990	29	48.8	100	100
Octubre 1994	32.7	50.7	113	104
Octubre 1996	34.8	50.6	120	104
Octubre 1998	34.7	51.9	120	106

Fuente: EPH, INDEC. Total aglomerados urbanos relevados por la EPH (ponderados)- Elaboración propia. * Deciles 1 a 5; no incluye a hogares in ingresos. Elaboración propia sobre la base de datos elaborada en la investigación UBACYT, "Mercados de trabajo urbanos de la Argentina de los '90. Crisis y Metamorfosis", UBACYT IE-01, desarrollada en el CEPED bajo la dirección de Javier Lindenboim.

Por eso, es factible suponer que la caída de ingresos produjo un aumento de la tasa de actividad. Al mismo tiempo, una situación prolongada de desempleo lleva a una distribución los ingresos más inequitativa, como efectivamente se verificó en Argentina (Oliva, 1998).

Nos hemos referido en general a las estrategias familiares de vida de los hogares afectados por la desocupación, como un factor que permitiría explicar el aumento de la tasa de actividad, que a su vez genera mayores tasas de desocupación.

Pero es necesario explicar porqué se reducen los ingresos en algunos sectores, y también porqué no crece el número de empleos disponibles, en una década en la que hubo períodos de crecimiento del producto bruto interno.

Apertura externa: algunas políticas tienen efectos sobre el mercado laboral, aun cuando no estén diseñadas con ese propósito; la apertura externa es un ejemplo. En el período hay un aumento del volumen de importaciones y exportaciones (siendo los socios más importantes de este proceso el Brasil³ y EE.UU.), y una integración subregional en el Mercosur, que requieren adaptar la producción a escalas cada vez mayores. Al no haber devaluación como recurso para aumentar la rentabilidad de las exportaciones, la estrategia fue el congelamiento o reducción salarial, o aumentos de sueldos por "productividad" (Decreto 1334, 7/91). Entre otros factores influyentes, este congelamiento salarial puede haber influido en la disminución de ingresos de los sectores más pobres.

Al mismo tiempo, los cambios estructurales a largo plazo en el mundo del trabajo, se reproducen en Argentina al orientarse la política macroeconómica a la apertura externa en el período. Se ha señalado –y también se ha discutido esta afirmación– que el trabajo asalariado tiende a desaparecer (Handy, 1984; Gorz, 1982; Rifkin, 1997). El aumento de la desocupación, la reducción de las horas de trabajo, y el aumento del control migratorio (para evitar desajustes en sus mercados laborales) en los países desarrollados es concomitante a los dos procesos: a) la introducción de nuevas tecnologías de producción y b) la concentración de capital. Los cambios tecnológicos inducen a que la desocupación sea un problema global. Al mismo tiempo, el proceso de globalización induce a que las empresas transnacionales se conviertan en agentes

³ Brasil recibía en 1993 el 21.45% de las exportaciones argentinas, y el 21.27% de las importaciones que recibía Argentina provenían de Brasil. EE.UU. recibía el 9.74% de las exportaciones argentinas y el 22.99% de las importaciones argentinas provenían de este país (Anuario estadístico, INDEC, 1994).

concentradores⁴, que contribuyen a la reducción del empleo. Los países y regiones compiten, en desigualdad de condiciones, en la captación de estos centros de producción y servicios. Más allá de las consecuencias que puedan tener estos fenómenos a futuro sobre la organización social capitalista, estos procesos se reproducen en la Argentina con la apertura externa, y en ese sentido la globalización –y los procesos de integración subregional– influyen sobre la situación del mercado laboral.

Ajuste estructural del sector público: si bien los cambios en la producción pueden haber influido negativamente en la evolución de las tasas de empleo, estos procesos estructurales y a largo plazo son insuficientes para explicar las variaciones de la tasa de actividad o de desocupación en el período de estudio. Hay otros factores históricos a considerar, como una profunda reforma del sector público que impacta fuertemente en el mercado laboral. El estado nacional abandona la producción de bienes y servicios en un plan de privatizaciones amplio, y cede ámbitos de regulación económica al mercado. Estas privatizaciones favorecieron el crecimiento del desempleo: las empresas estatales pasaron de tener 347.240 empleados en 1989 a 66.371 a fines de 1993 (Orlansky, 1997). El balance final del impacto de las privatizaciones sobre el desempleo es difícil de estimar, ya que existieron reconversiones del personal expulsado a pequeñas empresas subcontratistas, o hacia distintas formas de subempleo (pequeños comercios, cuentapropismo). Sin embargo, sin duda las privatizaciones aumentaron el desempleo y la precarización del empleo.

En una segunda etapa, la transformación estructural del estado nacional se trasladaría a los estados subnacionales, y los costos sociales del ajuste en el sector público se “descentralizan” a las provincias. En la Argentina la descentralización de servicios educativos y de salud había comenzado en los ´70, y luego continuaron. El número de empleados públicos provinciales aumenta de 685.000 en 1983 a 1.037.000 en 1994⁵ (Lozano, Feletti, 1996). El porcentaje de empleo público provincial aumenta del 49% a 62% entre 1991 y 1995, mientras que el empleo público nacional disminuye del 34% al 18% (Orlansky, 1997). Con un total estimado de alrededor de 1.962.835 de empleados públicos en 1995 (Orlansky, 1997), puede estimarse alrededor de 1.200.000 empleados públicos provinciales. El empleo en el sector público provincial actuó en muchos casos como seguro de desempleo. Según las cifras oficiales (poco precisas, ya que existe mucho personal contratado que no se registra), el promedio en 1995 era de 48 agentes públicos cada mil habitantes. Una de las principales medidas de reforma estructural fue la reducción del empleo público provincial. En 1995 asumen nuevos gobernadores en el contexto de una crisis recesiva, e implementan distintas medidas como la privatización de empresas públicas provinciales, racionalización de gastos corrientes, reducciones salariales y racionalización del empleo público. Además del aumento de desocupación y microviolencia, en la mayoría de los estados provinciales la implementación de estas reformas generó conflictos sociales con modalidades de protesta en general novedosas, espontáneas y de baja organización, como los cortes de rutas o los “piqueteros”.

⁴ Concentración en el sentido técnico y económico (propiedad).

⁵ Esto no implica necesariamente un mayor empleo público total; este crecimiento se explica por el traspaso de empleos públicos de la jurisdicción nacional a la provincial.

3. Políticas públicas con impacto en el mercado laboral

Frente al problema de la desocupación, la principal demanda al sector público consistía en la solución del problema del desempleo, y del acceso a ingresos. En el marco de reforma del estado en sus distintos niveles existen distintos puntos de vista respecto de cuál debe ser la intervención del sector público. Se ha debatido sobre la articulación de programas de empleo con las políticas macroeconómicas, el control del conflicto social por parte del estado (Marshall, Cortés, 1995), el aumento de la capacidad de anticipación de los ciclos económicos recesivos (Canitrot, 1995) y de las consecuencias negativas de los procesos de reconversión productiva (Monza, 1995).

Se plantea si el estado debe asumir posiciones compensadoras a través de lo que habitualmente se denomina política social; o, si se debería lograr en el diseño de las políticas económicas un papel más activo del bienestar (Beccaria, 1994). Al mismo tiempo, se discuten cuáles serían algunos objetivos realistas referidos a la creación de empleo y la reducción del desempleo. Cortés y Marshall (1990) distinguen tres aspectos centrales de la intervención estatal en el mercado de trabajo: a) la política laboral, b) la provisión estatal de bienes y servicios, y c) la seguridad social. En los distintos períodos históricos, estas formas de intervención dan mayor o menor importancia a la provisión estatal de bienes y servicios, a las legislaciones, o a la seguridad social.

Otra de las discusiones sobre estas políticas es si deben ser focalizadas, o universalizadas – típicas del estado de bienestar; Dos Santos, 1994–. En los '60, la focalización era pensada en el contexto de la redistribución de ingresos: las políticas sociales eran sólo uno de los instrumentos para lograrla (Dos Santos, 1994)⁶. Las políticas de empleo del período se caracterizan por la focalización (políticas con beneficiarios identificables), siguiendo lineamientos de los organismos multilaterales de crédito (Coraggio, 1994; Dos Santos, 1994). Esta focalización está afectada por manejos clientelísticos y corrupción.

Una forma de solucionar estos problemas podría ser con políticas universales de ingreso, aunque también es difícil financiar estas políticas. Se ha descrito la posibilidad de implementar impuestos negativos sobre la renta. Esto evitaría el desmantelamiento del Estado de Bienestar. También se ha sugerido un ingreso ciudadano, universal y no focalizado, como una forma de solucionar parcialmente el problema del ingreso y del desempleo⁷. Lo Vuolo (1994) ha desarrollado este tema como uno de los presupuestos para pensar la seguridad social: “un ingreso básico de los ciudadanos, independiente del trabajo, que se complemente con políticas universales que apunten a los servicios de “patrimonio humano” indispensables para desarrollarse autónomamente. Pienso

⁶ El supuesto de que los beneficios del crecimiento económico post-ajuste se iban a expandir a los no beneficiados por la focalización, en general no se cumplió en América Latina (Dos Santos, 1994). En los ochenta, la focalización se reduce a la implementación de programas contra la extrema pobreza (CEPAL, 1989).

⁷ El tema no es novedoso. En Brasil en 1992 el senador Eduardo Suplicy presentó un Programa de Garantía de Ingreso Mínimo – PGIM, en la forma de impuesto negativo a la renta. En TREINTA TESIS PARA UNA NUEVA IZQUIERDA, Alain Caillé indica (consultado en <http://www.geocities.com/Athens/Acropolis/1664/caille.htm>, Diciembre 2000), en la Tesis 14: “En Europa se está forjando un consenso basado en las cuatro ideas siguientes: 1) aunque se produzca una recuperación de un crecimiento económico más sostenido, esto no bastaría de ningún modo para resolver los problemas del paro y de la fractura social que éste genera entre los trabajadores fijos y los trabajadores en condiciones de precariedad o intermitencia. Ante esta situación, conviene dirigirse, resulta y simultáneamente, en tres direcciones: 2) reducir significativamente el tiempo de trabajo para garantizar una redistribución homogénea del empleo; 3) desarrollar masivamente el tercer sector, el polo asociativo y la economía solidaria; 4) oponerse al desmantelamiento del Estado de bienestar, garantizando, ante todo, un ingreso mínimo (dependiente de los recursos disponibles, means-tested) no revocable –ni siquiera cuando fracasa la inserción social– y acumulable, por medio de una fiscalidad especial, con otros recursos.”

fundamentalmente en salud y educación”. Este ingreso universal puede ser pensado en forma no monetaria, como accesos a servicios de salud, educación o vivienda. En cierta forma, ésta sería una forma de desmercantilizar la fuerza de trabajo, proceso iniciado por el Estado de Bienestar en la posguerra⁸.

En la década de estudio se implementaron en Argentina distintas políticas de modificación de leyes, políticas tributarias, de sostenimiento de ingresos, y políticas activas de creación y fomento de empleo. A juzgar por la evolución de la tasa de desocupación abierta, la reducción del desempleo verificada entre 1995 y 1999 parece muy escasa en relación al esfuerzo fiscal y a la precarización de las condiciones de trabajo que se impusieron en el período. Algunos aspectos salientes de estas políticas se exponen a continuación.

Políticas legislativas: La iniciativa más recurrente en la lucha contra el desempleo ha sido la modificación de las legislaciones laborales. En estas reflexiones, las leyes no interesan en sí mismas, sino como epifenómenos de determinadas políticas y conflictos entre sectores sociales. El estado argentino históricamente ejerció una fuerte regulación sobre el mercado de trabajo, y tuvo un papel activo en la normatización de las negociaciones colectivas de salarios. En el período se impulsa una regulación apolítica del mercado del trabajo; así, la Ley Nacional de Empleo (1991) crea el Fondo Nacional de Empleo (FNE), y pone en vigencia nuevas modalidades de contrato de trabajo, que cuestionan el trabajo por tiempo indeterminado. La evaluación de los efectos de leyes presenta dificultades, ya que éstas no tienen indicadores empíricos incorporados que permitan evaluar sus resultados⁹; o sus efectos pueden ser considerados relevantes a largo plazo, dificultando su evaluación a corto plazo. La evidencia de los efectos de estas leyes sobre el aumento del empleo, de acuerdo a los estudios comparativos entre países con distintas legislaciones, es en general contradictoria¹⁰.

Estas leyes permiten mantener una alianza social estratégica con los sectores concentrados del capital, y satisfacer demandas de organismos internacionales de crédito. Pero los cambios en las leyes por sí mismos no solucionan las altas tasas de desempleo; y lo que sí existe es una adaptación del marco legal a situaciones de hecho (cambios en los sistemas productivos, globalización y menor empleo público), pero difícilmente podemos atribuirle un peso causal importante a las leyes, del aumento de la desocupación. Lo que sí produjeron estas leyes es flexibilización laboral, y aumento la precariedad e informalidad laboral. Pero la flexibilización no soluciona la caída de ingresos, que es una de las causas del aumento de la tasa de actividad, y que a su vez hace aumentar el desempleo. Resulta en efecto más sencillo modificar leyes que solucionar el problema de los ingresos.

Políticas tributarias: En el período de estudio, distintas políticas tributarias reducen los costos impositivos del empleo. Así, se redujeron los aportes patronales, a través de los sucesivos pactos fiscales entre los gobiernos provinciales y la nación. A partir del “Pacto Federal para el

⁸ Es necesario aclarar que una política universal de ingreso requiere de definiciones complejas, como quiénes aportan los impuestos para financiarlo, qué ocurre con los inmigrantes, cómo seguir incentivando el trabajo y la capacitación con ingresos garantizados. Pero parece necesario que la viabilidad de las distintas alternativas de políticas universales de ingreso sean analizadas.

⁹ “Después de más de una década de controversias, aún no se ha dirimido el debate sobre los efectos del régimen de protección el empleo –es decir, de las barreras o trabas leales a la libre utilización del despido individual y colectivo y de contratos de empleo flexibles, menos o no protegidos, en el mercado de trabajo” (Marshall, 1996).

¹⁰ Para un estudio comparativo en profundidad, ver Marshall, “Protección del empleo en América Latina: las reformas de los años 1990 y sus efectos en el mercado de trabajo”; en *Revista Estudios del Trabajo*, No. 11, Primer Semestre de 1996, ASET.

Empleo, la Producción y el Crecimiento”, firmado en 1993, a las provincias en las que se acataba la implementación de reformas estructurales, como privatización de empresas públicas provinciales, se les reducían las cargas patronales. A esta última medida se le atribuía un carácter estratégico en la creación de empleo, ya que daría mayor competitividad externa de los productos regionales. Es posible señalar que la reducción de aportes patronales no tuvo el efecto esperado, al mismo tiempo que tuvo un alto costo fiscal, estimado en unos 3600 millones anuales (Díaz, 1995). Esto ha sido señalado como una inconsistencia macroeconómica en las políticas de empleo (Cetrángolo, Golbert, 1995): la reducción de aportes patronales significa un desfinanciamiento del FNE, que financia programas de empleo, lo cual resulta una contradicción.

Políticas de ingresos y seguro de desempleo: como política de mantenimiento de los ingresos se crea el sistema integral de prestaciones por desempleo, financiado a través del FNE. En 1995 este subsidio alcanzó aproximadamente al 5% del total de los desempleados (un promedio de 122.349 beneficiarios, el 5% de los 2.5 millones de desocupados), con un monto promedio de \$ 320, incluyendo asignaciones familiares, y una duración de cuatro a doce meses. Estos subsidios sólo los obtienen quienes hayan aportado al FNE. Así, hay una exclusión de estos beneficios a todos quienes no tuvieron una inserción formal en el mercado laboral.

Planes de empleo y capacitación: Por otro lado, se implementan políticas activas de creación de empleo, entre ellos los programas de empleo transitorio, subsidios a la creación de empleo privado, y programas de relocalización laboral y capacitación. El **Programa Intensivo de Trabajo** (PIT ¹¹) es el primer programa focalizado de promoción de empleo. El **PROCOPA**, por su parte, tiene las mismas características que el PIT, aunque difiere en su financiamiento, coparticipado con las provincias. Estos planes se unificarían luego en los Planes Trabajar. Se crea el Plan Trabajar III, una ayuda económica no remunerativa de hasta \$ 200 mensuales, y cobertura de accidentes de trabajo a cargo del MTSS, y cobertura médico asistencial a cargo de los Organismos Responsables. El **Programa de Empleo Privado** estuvo destinado a empresas privadas para trabajadores, sin límite de edad, inscriptos en la Red de Empleo. Consiste en el incentivo a la contratación para la inserción ocupacional por empresas privadas de trabajadores con o sin formación. El **Programa Nacional de Pasantías** (PRONAPAS) estuvo destinado a desocupados inscriptos en la Red de Empleo, tiene el objeto de formar, y una duración de uno a tres meses. El PRENO (**Programa de Entrenamiento Ocupacional**) estuvo dirigido a desocupados jefes de hogar mayores de 40 años sin capacitación. Este programa tiene focalización geográfica (se destina a algunas provincias, y no a todas). El PROAS (**Programa de Asistencia Solidaria**) fue el programa de mayor cantidad de beneficiarios directos y el de mayor presupuesto de los programas focalizados en 1995. Con una duración de 3 a 12 meses, fue focalizado por NBI, la tasa de desempleo, índice de mortalidad infantil, y deserción escolar, criterios de focalización que muestran una fuerte orientación a la lucha contra la pobreza.

Algunas consideraciones permiten inducir un impacto acotado de estos planes, cuyo número de beneficiarios en 1995 (217.819) implica alrededor de un 8,7% del número de desocupados (2.500.000); también el número de personas con problemas de inserción laboral –v.g. subocupados– es mucho mayor al de los desocupados, de los que se deduce que el impacto es menor aún. Por otro lado, no es posible estimar directamente los puestos de trabajo efectivamente creados de los simplemente blanqueados a partir de los programas de pasantías. La mayoría de estos programas sólo duran unos meses; por eso, la estadística de beneficiarios no implica que el desocupado haya solucionado durante un año su problema de inserción en el mercado de trabajo.

¹¹ En Díaz, Rodolfo; *Libro Blanco del Empleo*; p. 104, SURL - MTSS

Los montos destinados (500 millones de dólares anuales) son altos para los logros obtenidos. En relación al PBI a precios corrientes (307.347 millones de pesos) esta cifra sólo representa el 0,16%, mucho menor a otros países con problemas en el mercado laboral.

Políticas hacia la negociación colectiva: Las políticas en el período en la Argentina incentivaron la descentralización de la negociación colectiva. Se incentivan las negociaciones salariales por empresa, y se desalientan las negociaciones por rama de actividad. La fundamentación oficial es que la negociación colectiva por rama de actividad hacía imposible controlar la evolución de los salarios con la evolución de la productividad (Rojo, 1991). A su vez el sector público tiene cada vez menor ingerencia en la regulación del mercado laboral, lo que induce a que se modifiquen las relaciones sindicato –partidos políticos– estado. El mercado laboral también tiende a perder el rol de principal asignador de los ingresos, y esto también deriva en un debilitamiento de las instituciones que, como los sindicatos, regulan las relaciones socio-laborales. La oferta y la demanda de trabajo no son variables autorreguladas, ya que existen instituciones (sindicatos, estado) que buscan controlar su variación.

4. Conclusiones

Los desajustes entre la oferta y la demanda laboral en el período se manifestaron en un aumento significativo de la tasa de actividad y de la tasa de desocupación abierta. El crecimiento de la tasa de actividad es mayor en los hogares de menores ingresos familiares per cápita (decil 1 a 5), que a su vez son los que registran una caída de los ingresos más significativa. Por ello es plausible suponer que la caída en los ingresos de los sectores más pobres impulsó el aumento de las tasas de actividad en la década de los '90.

La caída de los ingresos en los sectores sociales más pobres produjo un aumento de la tasa de actividad. Este aumento no fue absorbido por el crecimiento del empleo, a pesar de que en varios años del período analizado el PBI creció, y que la inversión bruta no disminuyó. Se concluye de ello que el crecimiento económico no siempre garantiza mayor empleo, y que existieron otros factores que influyeron. Entre ellos podemos señalar a la apertura externa, y el ajuste estructural del estado.

A fin de resolver los desajustes entre la oferta y la demanda laboral, desde el sector público se han adoptado ciertas políticas por acción u omisión. No hubo antecedentes en Argentina de aplicación de este tipo de políticas públicas en relación al mercado de trabajo, por lo que resulta importante evaluar la experiencia, aunque sea en una forma muy genérica.

En general, estas políticas se orientaron al aumento de la demanda laboral, más que a disminuir la oferta laboral. Se modificaron distintas legislaciones creando una situación de mayor precariedad laboral, y se redujeron las cargas patronales, si bien esta medida no generó aumento de puestos de trabajo.

Se implementaron programas de empleo, que sin duda son y serán necesarios –aunque perfeccionables– y cuyas características generales salientes fueron: a) focalización, b) empleos precarios poco sustentables y sin una evaluación de su productividad; c) bajo impacto en relación al número de desocupados y d) diversificación de metas y presupuestos. A mediados de la década, la gran cantidad de modalidades de programas de empleo (una “diversidad caótica”; Cetrángolo y Golbert, 1995), de objetivos y criterios de focalización, atentaron contra la eficiencia de estos

programas: el hecho de sean muchos no significó que tengan un mayor alcance o que sean más eficientes. Luego, se logró una implementación más centralizada.

Por otro lado, las instituciones que regulaban el modelo de desarrollo de sustitución de importaciones se debilitan o desaparecen, en un proceso de fragmentación social. A largo plazo, es posible que continúen las pujas distributivas al interior del mercado laboral (entre ocupados), pero aumentarán las pujas distributivas entre los incluidos y los excluidos del mercado de trabajo (ocupados-desocupados). Por ello, el estado tendrá un rol fundamental en la definición de nuevos mecanismos de asignación de ingresos, cumpliendo con su rol específico de integración social.

A largo plazo, se deberían orientar las políticas públicas a que los habitantes logren un acceso a ingresos y servicios independiente de la inserción en el mercado laboral, a la vez con nuevos criterios de asignación del ingreso (subsidios de desempleo, políticas de ingresos mínimos) que reemplacen al salario como forma exclusiva de acceso a ingresos. Las características de estas políticas son todavía muy difíciles de establecer. Estos mecanismos tendrían características de universalidad, a diferencia de las políticas focalizadas que se implementan actualmente. También parece evidente que estas políticas no podrían ser implementadas sin una coordinación entre los países vecinos; medidas como la de ingresos mínimos o subsidios de desempleo, pueden producir migraciones ilegales o xenofobia (habituales en Europa y EEUU), y así perder la factibilidad de su implementación. En general, los espacios de los estados nacionales se han mostrado insuficientes para la aplicación exitosa de políticas de empleo o subsidios de desempleo. Sería adecuado considerar la situación social en los países vecinos, y coordinar estas políticas en el Mercosur: por ejemplo que el Fondo Nacional de Empleo sea un fondo regional al que se aporte con impuestos provenientes de todos los países del bloque.

En la forma en que evolucionan los procesos de producción, no parece muy probable el logro de situaciones de pleno empleo. Incluso en los países más exitosos desde el punto de vista del desarrollo y el crecimiento económico, se mantienen las tasas de ocupación reduciendo las jornadas de trabajo, lo que indica que el trabajo asalariado necesario es cada vez menor. En estos países, por otro lado, sólo pueden sostenerse las bajas tasas de desempleo cerrando las fronteras a los países menos favorecidos.

La asimilación del fin de la sociedad del trabajo es más conflictiva en América Latina en general, y en Argentina en particular, dado el ajuste estructural, que genera dificultades para compensar con políticas sociales los problemas en el mercado laboral.

Es factible que el desempleo sea un fenómeno perdurable y estructural en muchos países periféricos. Si se verifica esta situación, la posibilidad de acceso a recursos y servicios en muchos sectores de la población irá disminuyendo en nuestro país, aumentando así la inequidad en la distribución del ingreso. Estos costos sociales replantean el rol del Estado de asegurar que ningún habitante se encuentre debajo de un nivel mínimo de cobertura de necesidades humanas (Bustelo e Isuani, 1990). El desafío parece ser sostener ingresos mínimos en un contexto de desarrollo económico y social y equidad distributiva.

5. Bibliografía

- Barbeito, A., Lo Vuolo, R. *La modernización excluyente*, UNICEF, CIEPP, Losada, Buenos Aires, 1992.
- Beccaria, Luis. “Margen bruto y distribución del ingreso: un análisis de corto plazo de la industria manufacturera argentina”. CEPAL, Buenos Aires, 1982.
- Beccaria, Luis. “Reestructuración, empleos y salarios en la Argentina”. En *Estudios del trabajo*, No. 3, Primer semestre 1992, ASET, Buenos Aires.
- Beccaria, Luis y López, Néstor. Sin trabajo. Las características del desempleo y sus efectos en la sociedad Argentina. UNICEF/ LOSADA. Buenos Aires, 1996.
- Boletín de Estadísticas Laborales*, MTSS, No 30, Tercer Trimestre 1995; 1997.
- Canitrot, Adolfo. Presentación General. *Libro blanco del empleo en Argentina*, MTSS, Buenos Aires, 1995.
- Cademartori, José. “La humanidad sobrante; una indagación sobre el desempleo”, en *Realidad Económica*, No. 134.
- Capacitación laboral en Procesos de Reversión productiva, *Revista Aportes*, Asociación de Administradores Gubernamentales, Año 3, No. 5, Buenos Aires, 1996.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), “Indicadores Macroeconómicos de la Argentina”, Enero-Marzo 1995, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Cetrángolo, O.; Golbert, Laura; Desempleo en Argentina: Magnitud del problema y políticas adoptadas. *Revista Aportes*, Asociación de Administradores Gubernamentales, Año 3, No. 5, Buenos Aires, 1996.
- Coraggio, José Luis. “Las nuevas políticas sociales: el papel de las agencias multilaterales”. En *Desempleo Estructural, Pobreza y precariedad*. Ed. Nueva Visión, Buenos Aires, 1994.
- Cortés, Rosalía; Marshall, Adriana; “Regulación de la fuerza de trabajo”, en *Estudios del trabajo*, ASET, número 1, 1991.
- Cortés, Rosalía, “Regulación institucional y relación asalariada en el mercado urbano de trabajo, Argentina, 1980-1990”, *Realidad económica*, No. 121, Enero/Febrero de 1994, IADE, Bs. As.
- Díaz, Rodolfo. “El empleo, cuestión de estado”. *Libro blanco sobre el empleo en Argentina*, editado por MTSS, Buenos Aires, 1995.
- Dinerstein, Ana Cecilia. “Escasez y fragmentación: las nuevas reglas de la regulación capitalista?”. *Revista DOXA*, No. 11/12, Otoño-Invierno 1994.
- Dos Santos, Mario R. “Estrategias de gobernabilidad en la crisis; análisis comparado de las políticas de integración social en América Latina: Fondos sociales de emergencia y tendencias a la focalización”. En *Desempleo estructural, pobreza y precariedad*, Editorial Nueva Visión, CEUR, Buenos Aires, 1994.
- Fernández, E.; Martinovich, G.; Piemonte, V.; Bono para la creación de empleo privado (BOCEP). En *Revista Aportes*, Asociación de Administradores Gubernamentales, Año 3, No. 5, Buenos Aires, 1996.
- García, Norberto; “Reestructuración económica y mercado de trabajo en América Latina”, en *Estudios del Trabajo*, No. 2, segundo semestre de 1991.
- Gorz, A. *A farewell to the working class*. Ed.Pluto, Londres, 1982
- Handy, C. *The future of work; a guide to a changing society*. Oxford, Basil Blackwell, 1984.

- INDEC, "Marco teórico y metodológico de la investigación temática Encuesta Permanente de Hogares", 1991. INDEC, Informes de Prensa de la Encuesta Permanente de Hogares, periodo 1989/1995.
- Isuani, E., y otros. *Estado Democrático y Política Social*. Eudeba, Buenos Aires, 1989.
- Isuani, E., Lo Vuolo, R., y Tenti, E., *El estado de Bienestar: crisis de un paradigma*. CIEPP/Miño. Dávila, 1991.
- Isuani, E.; *Mucho, poquito o nada: crisis y alternativas de política social en los '90*. CIEPP/UNICEF/SIGLO XXI, Buenos Aires, 1990.
- Kliksberg, Bernardo. "El rediseño del estado para el desarrollo socioeconómico y el cambio; una agenda estratégica para la discusión". En *El rediseño del estado. Una perspectiva internacional*. INAP / Fondo de Cultura Económica. México, 1994.
- Kochan, Cullen. "Política social y política relacionada con el mercado: cuestiones clave". Febrero 1995. *Revista del trabajo*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. P. 245.
- "*La Argentina en crecimiento*", publicación del Ministerio de Economía y Obras públicas de la Nación (1991 y 1995).
- Lindenboim, Javier; "El empresariado industrial argentino y sus organizaciones gremiales entre 1930 - 1946", *Desarrollo Económico*, vol. 16, No. 62, Julio -Septiembre de 1976
- Lindenboim, Javier; "La desocupación: ¿un flagelo insuperable?". *Realidad Económica*, No. 134, Buenos Aires, 1995.
- Lindenboim, Javier; Proyecto de Investigación UBACyT, "Mercados de trabajo urbanos de la Argentina de los '90. Crisis y Metamorfosis", UBACYT IE-01, desarrollada en el CEPED bajo la dirección de Javier Lindenboim.
- Logiudice, Edgardo. "Lenin y el Pan. Su paradigma de acción política en la moderna estructura de la pobreza". Revista DOXA, Otoño-Invierno 1994.
- López, Artemio. *¿Y a éste quién lo votó?* Cuaderno No. 38, IDEP - ATE. Buenos Aires, 1996.
- Lo Vuolo, Rubén M. "Crisis del Estado de Bienestar: De la seguridad en el trabajo a la seguridad en el ingreso". *Desempleo estructural, pobreza y precariedad*. Editorial Nueva Visión, CEUR, Buenos Aires, 1994.
- Marshall, Adriana. *Políticas sociales: el modelo neoliberal*. Ed. Legasa, 1988, Bs. As.
- Marshall, Adriana. "Mercado de trabajo y distribución de ingreso: efectos de la política económica 1991-1994". Material de cátedra, S/D, 1994.
- Marshall, Adriana. "Protección del empleo en América Latina: las reformas de los años 1990 y sus efectos en el mercado de trabajo"; Revista *Estudios del Trabajo*, No. 11, Primer Semestre de 1996, ASET
- Minujín, Alberto y otros. *Cuesta Abajo. Los nuevos pobres: efectos de la crisis en la sociedad argentina*. Losada/UNICEF. Bs. As., 1992.
- Monza, Alfredo. "La situación ocupacional Argentina", *Desigualdad y exclusión*, A. Minujin (Ed.), UNICEF/LOSADA, Bs. As..
- Monza, Alfredo. "Situación actual y perspectivas del mercado de trabajo en la Argentina", *Libro blanco sobre el empleo en Argentina*, MTSS, Buenos Aires, 1995.
- "OCDE.: Perspectivas del empleo -1994". *Revista de Trabajo*. Año 1, Número 5, Nov. 1994-Febrero 1995.
- Oliva, Miguel. "Consecuencias de las políticas públicas sobre el mercado laboral en el área metropolitana en el periodo 1989 - 1995". Tesis de Maestría en Administración Pública. 1998.

- Oliva, Miguel. "Reforma del estado y políticas públicas con impacto en el desarrollo regional en la década del '90 en Argentina". Ponencia publicada en "*Los desafíos de la integración*", Jornadas Preliminares del 50 Congreso Americanista de Varsovia. UNTREF – UNLM, 2000.
- Oliveira, O. y V. Salles, V.: "Acerca del estudio de los grupos domésticos: un enfoque sociodemográfico". *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*, UNAM y el Colegio de México. 1989.
- Oszlak, Oscar. "El Estado Nacional en el Interior, Significación e impacto", Oscar Oszlak, 1988, *Administración Pública y Sociedad*, IIFAP, Universidad Nacional de Córdoba, VII Congreso Nacional de Administración Pública, 1988.
- Plan Social 1995*. Políticas de promoción y solidaridad con los más necesitados. Secretaría de Desarrollo Social, Presidencia de la Nación, 1995
- Pok, Cynthia. "Precariedad laboral: Personificaciones sociales en la frontera de la estructura del empleo". Documento de trabajo. INDEC. Agosto 1992.
- Portantiero, Juan Carlos. "La consolidación de la democracia en sociedades conflictivas". *Escenarios políticos y sociales del desarrollo latinoamericano*, Ed. Eudeba, Bs. As., 1986.
- Proyecto ARG/87/003. Gobierno Argentino, PNUD - OIT. Octubre de 1985.
- Rifkin, Jeremy. *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*. Editorial Paidós, Estado y Sociedad. Lanús, 1997.
- Rojo, Pablo; Canosa, Armando; "El Programa de Desregulación del Gobierno Argentino" (1991) S/D.
- Tokman, Victor. "Políticas de empleo para la adaptación productiva de América Latina", en *Estudios del trabajo*, ASET, número 1, 1991.
- Torrado, Susana (1985). El enfoque de las estrategias familiares de vida en América Latina. *Cuaderno CEUR*, No. 2, Buenos Aires.

“Condiciones de vida y estrategias económicas de los hogares bajo los cambios estructurales. Gran Buenos Aires. 1990-1999”

Autor: Agustín Salvia¹

Presentación

El objetivo del presente trabajo es contribuir al conocimiento de los nuevos problemas sociales en Argentina, presentando evidencia sobre los niveles y la evolución de la desigualdad en la distribución del ingreso y en las estrategias económico-laborales de los hogares particulares.

Si bien los datos que se consideran en esta oportunidad remiten al Área Metropolitana del Gran Buenos Aires, para el período 1990-1998, los resultados que se analizan resultan a nuestro juicio significativos de procesos de cambio y balances ocurridos en las principales áreas urbanas del país durante la última década. Actualmente, la investigación avanza considerando datos agregados a nivel nacional con el objetivo de poder generalizar las evidencias que aquí se exponen.

La fuente de información utilizada en esta investigación es la microinformación proveniente de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), la cual ha permitido reelaborar y manipular información relevante para el estudio: considerar estratos definidos de manera alternativas, estimar los ingresos no declarados por tipo de fuente, ajustar los ingresos por factores demográficos y el sistema de precios, etc.

El Problema

La distribución social del ingreso, las oportunidades laborales y el bienestar económico constituyen indicadores obligados de equidad, eficiencia y calidad social en cualquier modelo de desarrollo.

Esto es así debido a que la actividad económica, las condiciones en que operan los mercados y, de manera especial, el impacto que generan las políticas públicas de recaudación impositiva y orientación del gasto, ejercen por lo general efectos directos e indirectos sobre las oportunidades de vida, la movilidad social y el grado de desigualdad de una sociedad. Con efectos de equidad no siempre ni necesariamente del mismo signo que presenta el proceso económico.

Al respecto, algunos modelos teóricos han cuestionado el enfoque desarrollista tradicional que sostiene la causalidad de binomio desarrollo y equidad, apuntando a demostrar la determinación de una relación directa entre crecimiento y desigualdad bajo las actuales

¹ Sociólogo. Candidato a Doctor en Ciencias Sociales (El Colegio de México). Investigador UBA-CONICET del Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires. E-mail: agsalvia@mail.retina.ar

condiciones de desarrollo que impone la globalización. En otros casos, se afirma que el signo y grado de esta relación dependería básicamente del tipo de factores que intervendrían en el crecimiento (cambio tecnológico, acumulación de capital humano, sistema de precios, utilización intensiva de fuerza de trabajo, etc.). En cualquier caso, ningún de estos modelos parece arrojar un resultado concluyente.²

Desde otra perspectiva, se sostiene una causalidad inversa, es decir, que la desigualdad afecta al crecimiento. En este caso, se argumenta que las condiciones de inequidad generan un contexto social conflictivo, de fuertes demandas políticas redistributivas, insostenibles por parte del Estado. Tales presiones deben ser financiadas vía mayores impuestos y más progresivos, afectando las ganancias netas y bajando los incentivos a la inversión. Todo lo cual genera en el mediano o largo plazo una caída en la acumulación de capital y en la generación de empleo por parte de la economía real. Bajo esta perspectiva, una distribución progresiva del ingreso contribuye –por vía de la actividad económica– al fortalecimiento de los mercados y del sistema político democrático, aspectos fundamentales del proceso de modernización y de las legítimas aspiraciones de una sociedad. Por el contrario, elevados niveles de inequidad en el sistema de oportunidades y en la estructura distributiva profundiza los desajustes institucionales, obliga a utilizar en forma ineficiente los recursos escasos de una sociedad, segmenta los mercados y genera formas poco equilibradas –y potencialmente conflictivas– de absorber los costos de las crisis y de repartir los beneficios del progreso económico de un país.

En los últimos años Argentina ha avanzado en un proceso de profunda redefinición en el papel económico y distributivo del Estado, apuntando –entre otros objetivos– a una “refundación” de los mecanismos de asignación de mercado. Este proceso impuso modificaciones en la organización y en las estrategias de las empresas, así como en los esfuerzos y en las estrategias laborales de las personas. Muchas veces, en ambos casos, como resultado de las modificaciones en el balance reproductivo de los hogares y en sus estrategias de sobrevivencia y movilidad social.

El análisis de los cambios que ha experimentado la desigualdad social –en términos de evolución y distribución del ingreso– durante los años de crisis y reformas estructurales (tanto en las fases expansivas como de recesión de los ciclos económicos), así como de los cambios en los esfuerzos económicos y laborales desplegados por los hogares para mantener una determinada posición social, y el nivel de éxito o fracaso alcanzado por tal iniciativa, constituyen temas sustantivos de análisis y reflexión acerca del papel del mercado como asignador de oportunidades de empleo, medios de vida y movilidad social. Sin duda, este tipo de análisis introduce una dimensión social al necesario balance general que debe hacerse del proceso de transformación y crecimiento económico que ha experimentado el país.

En este trabajo interesa revisar –a través de series estadísticas temporales –evidencias de los cambios ocurridos en esta materia durante el periodo 1990-1998, centrando la atención en la evolución de la distribución de los mismos y del esfuerzo económico y ocupacional realizado por las familias según su localización en la estructura social.

² El carácter de esta relación asume una forma más clara en los estudios empíricos. Por ejemplo, Kuznets (1955) encontró a través de un estudio de distintos países una relación tipo U invertida entre desigualdad y nivel económico, concluyendo que a medida que se comienza a crecer y lograr niveles económicos más altos la desigualdad aumenta hasta llegar a un cierto nivel económico, a partir del cual el proceso económico genera una menor desigualdad.

El análisis de las series estadísticas temporales busca mostrar cómo los procesos de heterogeneización (inclusión/exclusión) y de movilidad social (mejoras en el nivel de consumo real) se fundaron en oportunidades de empleo e ingresos regresivas. En este sentido, se explora esta particular evolución, dejado ver cómo el proceso de deterioro social se correlaciona con la dinámica ascendente del crecimiento de la economía en forma sistemática e independiente de las fases de expansión o recesión que atravesó el ciclo económico.

La Medición de los Ingresos, el Esfuerzo Económico y la Desigualdad

En función de avanzar en la adecuada medición y evaluación de los procesos sociales vinculados al fenómeno de “desigualdad”, se retoman y revisan en este trabajo conocimientos y propuestas metodológicas acumuladas en la materia.

Sin duda, un objetivo deseable de toda sociedad es aumentar el bienestar económico de sus habitantes. ¿Pero a qué costo personal, familiar o social? Una menor desigualdad en la distribución del ingreso puede contribuir a ese objetivo. Pero tal factor no constituye una condición necesaria ni suficiente para tal fin. La distribución puede ser más desigual, pero si, por ejemplo, los ingresos reales aumentan, el bienestar de la sociedad mejora a pesar de la mayor desigualdad distributiva. En sentido inverso, una caída de los ingresos reales, aunque con mayor equidad, tiende a una disminución del bienestar. Por otra parte, los cambios demográficos, el esfuerzo económico y el costo reproductivo de los hogares para lograr tal bienestar también deberían ser factores considerados en este balance.³

En primer lugar, el trabajo aborda el problema de la desigualdad tomando como unidad de análisis al hogar particular (unidad económica residencial). Se parte de considerar que es en la unidad doméstica donde se resuelven y ajustan en primera instancia –según cuotas de racionalidad y oportunidad– los presupuestos, esfuerzos y balances reproductivos de las familias en función de garantizar la reproducción, el bienestar y la movilidad social del grupo. En tal sentido, la metodología propuesta introduce como dimensiones de control y análisis las unidades de consumo (por equivalente adulto) y de producción (perceptores, trabajadoras del hogar e, incluso, activos desocupados) con que cuentan los hogares.

En segundo lugar, se han considerado diferentes propuestas orientadas a medir la distribución del ingreso, corrigiendo los problemas de subregistro y sesgo en el análisis de tales dimensiones (IPA, 1988; CEPAL, 1991; Beccaria y Minujín, 1991; CEPA, 1993; Gasparini, 1999a y 1999b). De acuerdo con estos estudios, la evaluación de la desigualdad puede verse afectada por problemas de medición y subdeclaración de ingresos en diferentes fuentes y estratos.⁴ Al respecto, cabe agregar que el concepto mensurable de ingreso que se utiliza en este

³ En efecto, no sólo la evolución de la economía orienta las oportunidades de bienestar. También la cantidad y la composición de los hogares (demanda teórica de consumo mínimo) y el número de perceptores de ingresos por hogar (esfuerzo económico efectivo) son factores que inciden en forma directa sobre las capacidades de consumo y de distribución del ingreso en los hogares particulares.

⁴ Los estudios iniciales del INDEC (1984), el programa ECIEL (Petrei, 1987), el proyecto Investigación de la Pobreza en Argentina (IPA) (1988), los estudios de PRONATASS (1990), los trabajos del Comité Ejecutivo para el Estudio de la Pobreza en Argentina (CEPA) (1993a, 1993b) y de la CEPAL (1991), presentan un importante marco metodológico general a partir del cual retomar el estudio de la temática de la pobreza, la distribución del ingreso y la desigualdad. Son también fuentes de consulta obligada los continuados aportes de varios programas de investigación

trabajo corresponde al relevado por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), el cual incluye ingresos monetarios mensuales de fuentes laborales (salarios, ingresos de cuenta propias y utilidades) y no laborales (intereses, rentas y jubilaciones); a la vez que no registra ingresos no monetarios y otros de interés distributivo.⁵ En este trabajo, con la finalidad de disminuir la pérdida de información y evitar los sesgos distributivos que genera la no respuesta de ingresos monetarios personales (de magnitud y efecto no constantes durante el período estudiado), se estimaron para este análisis los ingresos individuales faltantes por tipo de fuente, agregándose tales estimaciones a los ingresos totales familiares declarados.⁶

En tercer lugar, el análisis de la estructura social se presenta aquí a través de considerar quintiles con igual número de hogares ordenados según los ingresos per capita en los mismos (ajustados por equivalente adulto). Es válido usar el símil de la repartición de una torta entre varios comensales para destacar los elementos que participan en la constitución de la desigualdad en la distribución del ingreso. En este tipo de análisis importa tanto el tamaño de la torta (el total del ingreso a repartir) como el tamaño de la porción que se debería llevar –bajo el supuesto de igualdad distributiva– y el que, por el contrario, efectivamente se lleva cada uno de los comensales. Cuando la repartición es entre grupos (estratos sociales), se debe tomar en cuenta el tamaño de cada uno de ellos, puesto que por un simple efecto aritmético tendería a observarse que los de mayor tamaño se llevarían una mayor proporción de la torta. Es por ello que en los estudios sobre la distribución del ingreso suele homogeneizarse por el tamaño de cada agregado. Con este propósito se analizarán aquí quintiles de hogares, cada uno de los cuales reúne el 20% del total de casos considerados.

Por otra parte, cabe observar que el símil anterior referido a la distribución de la torta entre comensales es igualmente válido en función de evaluar la distribución del ingreso entre hogares y al interior de los mismos. Por lo mismo, la efectiva evaluación del impacto del proceso económico y de los cambios sobre las condiciones de vida de las familias y las personas –cualquiera sea su estrato de pertenencia– requiere revisar tanto la evolución de los ingresos

oficiales tales como la Encuesta Permanente de Hogares (EPH-INDEC, 1989, 1995, 1998), la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares (ENGH-INDEC, 1997), y la Encuesta de Desarrollo Social (SDS-SIEMPRO, 1997), así como también algunos trabajos particulares (Beccaria y Minujín, 1991; Beccaria, 1993; Montoya y Mitnik, 1995; Salvia, Donza y Philipp, 1997; Beccaria y López, 1996; Grandes y Gerchunoff, 1998; entre otros), y otros surgidos como parte de asistencia técnica del Banco mundial (1998). Más recientemente, un importante estudio de la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL, 1999) ha aportado una amplia actualización sobre la evolución de la desigualdad social en Argentina desde 1974 a la fecha.

⁵ En particular, cabe reconocer problemas derivados de la falta de información sobre las ganancias de capital, el efecto fiscal impositivo, la incidencia distributiva de los ingresos no monetarios. Sin embargo, podemos en principio suponer neutra y poco significativa la incidencia de estos factores sobre los cambios y la evolución del ingreso. Al respecto, ejercicios realizados recientemente para el período de referencia apoyan este supuesto (Gasparini, 1999a, 1999b).

⁶ El problema de la no declaración de ingresos monetarios en las encuestas de hogares es un problema conocido. Sin embargo, son raras las ocasiones en que se atiende adecuadamente el sesgo que genera. Por lo general, las investigaciones están obligadas a excluir los registros correspondientes a perceptores y a hogares no declarantes o que responden en forma incompleta sus ingresos. Este procedimiento afecta la representatividad de la muestra, a la vez que impone un sesgo involuntario a las distribuciones cuando los perceptores u hogares excluidos no presenten características similares a las unidades con declaración completa de ingresos. Por otra parte, el perfil social de quienes no declaran ingresos varía con el tiempo debido tanto a factores contextuales como a cambios metodológicos introducidos en los procedimientos de medición (Salvia, 1999; Salvia y Donza, 1999). En este trabajo se aplica un método alternativo de imputación de ingresos –por medio de la técnica de regresión múltiple–, más eficiente y menos sesgado que el procedimiento de eliminación de registros con ingresos no declarados o declaración incompleta. Ver Notas Metodológicas.

monetarios de los hogares, como controlar los factores que influyen sobre el acceso y la distribución de tal bienestar entre ellos y al interior de los mismos (demanda de consumo, producción de ingresos y esfuerzo laboral). Una mejor aproximación a esta dimensión debería también considerar el esfuerzo “no remunerado” de buscar trabajo, así como el trabajo – tampoco remunerado– dedicado a la reproducción doméstica⁷.

Al respecto, hemos considerado como dimensión de los cambios operados en las condiciones y patrones socio-económico-laborales de los hogares, los siguientes factores: a) Demandas de Consumo y Capacidad de Producción de Bienes y Servicios Reproductivos; y b) Utilización de la Fuerza de Trabajo del Hogar.

Para la primera dimensión, se analizan los promedios por hogar de los siguientes indicadores: a) Unidades de Consumo (personas y equivalentes adultos); b) Productores (perceptores de ingreso y trabajadoras del hogar); c) Consumidores por Productores y Consumidores por Perceptores; y d) Jóvenes de 15 a 24 años que no estudian, no trabajan ni son amas de casa (como indicador de exclusión social).

Para la segunda dimensión, se analizan los promedios por hogar de los siguientes indicadores: a) Población Activa, Ocupada y Desocupada; b) Jefes Activos, Ocupados y Desocupados; y c) No Jefes Activos, Ocupados y Desocupados.

A través de estos indicadores, el análisis de los patrones de comportamiento y los balances socioeconómicos de los hogares serán evaluados a nivel general y por estrato (quintiles). A partir de las dimensiones consideradas se podrán inferir posiciones de éxito y fracaso en las estrategias socio-laborales y económicas de los hogares según su localización en la estructura social distributiva.

Cambios Estructurales, Ciclos Económicos y Distribución del Ingreso

Durante los primeros años de la década del '90 y después de una década de virtual estancamiento, la economía argentina –al igual que la mayoría de las economías latinoamericanas– experimentó un renovado ciclo de expansión y crecimiento. Esta recuperación tuvo lugar en el marco de medidas de ajuste y de un proceso de transformación estructural y redefinición del papel del Estado y de los mercados. Estos hechos dejaron como resultado modificaciones sustantivas en la organización y el funcionamiento de la economía, en la orientación de las políticas públicas y en los comportamientos de los actores políticos y sociales.⁸

⁷ Cabe destacar que los hogares con miembros activos no sólo diseñan estrategias laborales de mercado para garantizar su sobrevivencia o movilidad social. En cualquier caso, deben siempre disponer de recursos y tiempo para la realización de las tareas domésticas. Indiscutiblemente, tales actividades, realizadas por los miembros del hogar o por trabajadoras domésticas remuneradas, constituyen y representan tiempo o costo efectivo de trabajo y por lo tanto deben ser consideradas como parte del esfuerzo económico que realiza el grupo en función de su propia supervivencia.

⁸ A partir de 1989-90 comenzaron a implementarse un conjunto de medidas orientadas a lograr un rápido cambio estructural de la economía y del Estado. Pero fue especialmente a partir del “Plan de Convertibilidad” (marzo de 1991) que tuvo lugar la ejecución sistemática de un programa global de estabilización y de reformas estructurales. En principio, estas medidas redefinieron en forma profunda y efectiva las condiciones de funcionamiento del sistema económico.

Como consecuencia de este proceso la economía experimentó durante los primeros años de la década del noventa un crecimiento importante del producto y una mejora en la mayoría de las variables macroeconómicas, entre las que cabe destacar la sostenida estabilidad de los precios internos y el aumento del gasto social. Sin embargo, las transformaciones ocurridas también tuvieron un impacto en sentido inverso sobre las relaciones laborales, las oportunidades de empleo y el funcionamiento general del mercado de trabajo⁹. Al respecto, son efectos evidentes de esta doble tendencia: la mayor precarización del trabajo asalariado, el incremento acelerado del desempleo y la desvalorización de las instituciones que tuvieron tradicionalmente a su cargo la defensa y regulación de los tradicionales derechos sociales y laborales¹⁰.

La reforma del Estado, la apertura externa y los procesos de privatización se sumaron a esta misma tendencia. Por otra parte, el aumento neto del desempleo parece haber estado asociado tanto a efectos de modernización y cambio tecnológico como a comportamientos expansivos registrados por la oferta laboral (Monza, 1993, 1995; Canitrot, 1995). Pero después de tres años de continuado crecimiento económico comenzó a evidenciarse una cierta retracción productiva.

En efecto, a mediados de 1994 la economía comenzó a mostrar síntomas de enfriamiento y crecientes dificultades de orden fiscal. La crisis mexicana ocurrida a fines de 1994 potenció aún más estos desequilibrios¹¹. De esta manera, a fines del primer trimestre de 1995 dio comienzo una profunda y prolongada fase recesiva que tuvo impacto directo sobre la inversión y el consumo, lo cual generó la caída de la recaudación impositiva y el consecuente agravamiento del déficit fiscal. El sector empresarial debió ajustar reduciendo su estructura de costos productivos¹². La situación generó un nuevo incremento de la desocupación abierta, el subempleo visible y el subempleo oculto. La recesión impactó mucho más en el sector de no transables y, por lo tanto, sobre la demanda total de fuerza de trabajo.

Sin embargo, la recesión económica fue de corta duración. El equilibrio financiero del Estado, la recuperación de la confianza internacional, la reactivación Brasil y el crecimiento de

⁹ En este sentido, son diversos los estudios que dan cuenta de las consecuencias regresivas que ha tenido el cambio estructural sobre el nivel de empleo y la situación ocupacional en todos los mercados urbanos de Argentina (Monza, 1993, 1995; Beccaria y López, 1996; Canitrot, 1995). La reducción de puestos de trabajo en el sector formal, por una parte, y la mayor oferta laboral, por otra, habrían tenido un papel importante en el incremento del sector informal y del empleo precario (Bour, 1995). Asimismo, se reconoce el efecto negativo de la política oficial orientada a establecer un marco legal más flexible sobre las condiciones de trabajo y el salario (Marshall, 1994); con el especial interés de lograr una reducción del costo laboral (Bour, 1995).

¹⁰ Al respecto, algunos trabajos sostienen la existencia de una fuerte correlación entre la situación recesiva e inflacionaria de la economía, la distribución regresiva del ingreso y el debilitamiento de las instituciones gremiales y sociales en general (Beccaria, 1991, 1993). En el caso argentino, este panorama se habría visto potenciado aún más con la crisis del sector público y el deterioro de los servicios prestados por el Estado. Por otra parte, el conjunto de reformas económicas e institucionales emprendidas durante estos últimos años habrían propiciado una menor intervención del Estado en la regulación de las relaciones salariales y en el proceso de reproducción social de la fuerza de trabajo (Cortés y Marshall, 1991, 1999).

¹¹ La crisis mexicana, a fines de 1994, detuvo primero y luego revirtió la afluencia de capitales externos a la Argentina. Entre diciembre de 1994 y mayo de 1995 disminuyeron alrededor de un 15% los depósitos bancarios. Ante este factor la economía argentina comenzó a presentar, a partir de 1995, una situación recesiva sin capacidad de recuperación en el corto plazo.

¹² Si bien resulta difícil evaluar los costos laborales medidos en dólares, dos tendencias contrapuestas parecen haber prevalecido. Por un lado, con independencia de la participación de los gremios, las comisiones internas habrían renegociado a la baja los salarios vigentes. Por el otro, fueron reimplantados, a partir de abril de 1995, los niveles de contribuciones patronales que recién a finales de año y de manera fraccionada se volvieron a reducir. Un reciente estudio de FIEL mostraría una disminución de los costos salariales en la industria del 16% entre 1994 y 1995 (FIEL, 1996).

los precios de los productos de exportación, oferta de créditos, entre otros factores, permitieron una rápida recuperación de la actividad económica. En efecto, a partir del segundo semestre de 1996, la economía superó la etapa crítica del efecto Tequila, dando inicio con éxito a una nueva fase de inversión y crecimiento interno y con expansión de las exportaciones a nivel regional.¹³

Esta evolución significó en los hechos un aumento importante en la demanda de puestos de trabajo, un mejoramiento relativo en el empleo y una caída de la tasa de desocupación¹⁴. En cualquier caso, el cambio de tendencia –si bien real desde el punto de vista económico– no logró alterar sustancialmente el elevado déficit ocupacional acumulado durante los años anteriores en el mercado laboral. Esta tendencia se mantuvo vigente hasta fines de 1998, pero siendo paulatinamente debilitada frente a los efectos de las crisis financieras internacionales y la crisis de Brasil.

En términos generales, el proceso económico y de reformas institucionales de los '90 muestra –en 1999– un balance netamente positivo a nivel de cambios estructurales, en la producción, la inversión y el consumo. A la vez que fuertemente negativo y regresivo en materia de empleo (ver Cuadro 1). Sin pretender entrar en detalles sobre el alcance y la viabilidad de este modelo de crecimiento y sus perspectivas futuras, cabe completar este balance con un análisis social del esfuerzo económico y los efectos de bienestar alcanzados por los hogares.

Al respecto, son preguntas relevantes: ¿Qué relación se estableció entre el proceso económico y la evolución de la desigualdad? ¿En qué medida el esfuerzo económico-laboral de los hogares intervino sobre esta relación afectando en algún sentido el balance final?¹⁵

¹³ Cabe destacar que el crecimiento de la actividad alcanzó a todos los sectores de la economía, siendo liderado por los sectores productores de mercancías, los cuales crecieron un 9,7%, contra un 6,7% por parte de los productores de servicios. Dentro del primer grupo, la actividad de construcción se destacó como el sector más dinámico, previéndose un crecimiento anual de esta actividad superior al 20%.

¹⁴ La elasticidad empleo / producto alcanzó los 0,95 puntos porcentuales, siendo este un guarismo que supera holgadamente el 0,13 promedio del período 1990-1996.

¹⁵ La evolución de los ingresos reales de los hogares no fue considerada en este trabajo, existiendo suficiente información y análisis al respecto en el marco de este mismo programa de investigación. Para mayor información ver: Salvia, A. y E. Donza (1999) y Salvia, A., Donza, E. y Philipp, E., (1997).

Cuadro 1: Indicadores Económicos y Socio-Laborales. Argentina 1991 - 1999.

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
PBI (Incremento % Anual) ^a	10,5	9,6	6,2	8,5	-4,6	4,2	8,6	3,9	-2,5
Deuda total % PBI ^b	35%	29%	35%	37%	44%	46%	51%	54%	60%
Tasas de Desempleo Abierto ^c	6,5	7,0	9,6	11,5	17,5	17,2	14,9	12,8	14,2
Tasas de Subempleo Horario ^c (Menos de 35 hs. Semanales)	8,3	8,2	9,1	10,3	11,9	13,1	13,2	13,5	14,0
% de Hogares Bajo la Línea de Pobreza ^d	16,2	13,5	13,0	14,2	18,2	20,1	19,0	18,2	18,9
Tasa de Desempleo en el 20% de los Hogares más Pobres ^d	13,5	19,6	25,4	31,7	36,1	38,6	30,2	31,2	30,4
% Asalariados Protegidos (Con todos los beneficiarios) ^d	60,9	62,0	57,7	61,4	54,5	51,8	56,3	56,4	56,2
% Asalariados Cesantes (Despidos, Cierre u otras) ^d	4,7	6,3	8,5	11,8	16,0	16,1	12,5	11,1	12,7

^{a/} SPEyR-MEyOSP, Informe Económico, No. 31, Enero 2000, con datos de Cuentas Nacionales.

^{b/} Información de FIDE, a partir de datos del MEyOSP y el BCRA.

^{c/} Elaboración propia, con datos de la EPH, INDEC. Se trata de promedio de las ondas mayo y octubre de cada año para el total de aglomerados urbanos relevados en cada onda.

^{d/} Elaboraciones propia, con datos de la EPH, INDEC. En este caso se trata de datos de la onda octubre de cada año correspondiente al Gran Buenos Aires.

En primer lugar, cabe señalar que el problema del crecimiento de la desigualdad no constituye un fenómeno reciente ni tampoco de carácter exclusivamente local. El crecimiento en la desigualdad en la distribución del ingreso es un fenómeno instalado desde mediados de la década del '70 –con más o menos intensidad– en la mayoría de las economías nacionales, con fuerte incremento en la década del '80 y del '90 en casi toda América Latina.

En el caso argentino, de acuerdo con un estudio reciente (Gasparini, 1999^a) y otros anteriores que lo confirman (Beccaria y Minujín, 1991; Beccaria, 1993; Montoya y Mitnik, 1995), la evolución de la desigualdad durante las últimas tres décadas –medida para el Gran Buenos Aires sobre la distribución del ingreso monetario total familiar o a través de la distribución del ingreso per cápita familiar– confirma que el crecimiento de la inequidad no constituye un fenómeno nuevo, sino que, por el contrario, la desigualdad viene creciendo en forma acelerada y casi sostenida durante los últimos 25 años.

El análisis histórico muestra la existencia de tres períodos claramente diferenciados: a) desde principios de los setenta hasta mediados de la década la desigualdad era comparativamente baja y estable; b) desde mediados de los setenta hasta principios de los ochenta la desigualdad creció muy fuertemente, y c) desde principios de los ochenta a mediados de los noventa, la desigualdad ha evolucionado de manera oscilatoria, pero con un patrón claramente creciente. Las etapas de aumento más acelerado se dieron entre 1974 y 1980, entre 1986 y 1989 y entre 1994 y la actualidad.

Al respecto, el Cuadro 2 muestra que durante el período analizado, luego de una relativa estabilidad inicial, la desigualdad en la distribución del ingreso per cápita aumentó por una mayor concentración del ingreso en los hogares del quinto quintil –sobre todo a partir de 1993 y

1994-. De esta manera, los niveles de desigualdad alcanzados al final de período superan holgadamente los niveles críticos de principio de la década. A pesar de esto, no sin oscilaciones y retracciones, los hogares de estratos medios lograron mantener estable su participación, pero en la mayoría de los años también a costa de los sectores de más bajos ingresos.

Cuadro 2

Distribución del ingreso familiar por quintil de hogares según ingresos per cápita ajustados por equivalente adulto. Gran Buenos Aires: 1990-1998

-En porcentaje sobre el total-

Quintil	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
1º	7,7%	7,8%	7,4%	6,6%	6,8%	6,3%	6,4%	6,2%	6,1%
2º	13,7%	12,7%	11,0%	11,9%	11,6%	10,7%	11,3%	11,3%	10,8%
3º	15,3%	15,4%	17,5%	16,2%	15,8%	15,1%	15,6%	16,1%	14,8%
4º	22,0%	21,5%	23,2%	22,7%	22,8%	20,7%	22,3%	22,7%	22,4%
5º	41,3%	42,6%	41,0%	42,7%	42,9%	47,2%	44,5%	43,8%	45,9%
Rel. 5/3+4	1,1	1,2	1,3	1,1	1,1	1,3	1,2	1,1	1,2
Rel. 5/1+2	1,9	2,1	2,2	2,3	2,3	2,8	2,5	2,5	2,7
Rel. 5/1	5,4	5,5	5,5	6,5	6,3	7,5	7,0	7,1	7,5

Fuente: Instituto Gino Germani, FCS, UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Octubre 1990-1998).

En efecto, entre 1990 y 1998, se observa como saldo global del proceso económico –tanto de la fase de recuperación económica como de crisis recesiva–, un aumento significativo de la desigualdad y la polarización social a partir de una mayor concentración de los ingresos en el último quintil, en perjuicio especialmente de los hogares de los grupos sociales más vulnerables (40% de los hogares más pobres). Pero cabe preguntarse: ¿Qué relación se estableció entre la evolución de la desigualdad y el bienestar de los hogares a nivel general y según el estrato social de pertenencia? ¿En qué medida el esfuerzo laboral de las familias intervino sobre esta relación afectando en algún sentido el balance económico?

Demandas de Consumo, Fuerza de Trabajo y Productores. La Tendencia General.

En primer lugar, el análisis de los diferentes componentes que intervienen en la demanda de consumo, la distribución del ingreso y el esfuerzo socio-económico de los hogares –Cuadro 3– amplía la descripción de los cambios sucedidos en la estructura social y las estrategias económicas familiares:

Cuadro 3:
Personas, Equivalente Adultos, Perceptores y Productores por Hogar
y Tasas de Dependencia. Gran Buenos Aires: 1990-1998
 -Promedios y Base 1990=100-

Componentes de los Hogares	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Personas por Hogar	3,44	3,45	3,47	3,43	3,35	3,34	3,36	3,31	3,30
Base 1990=100	100	100	101	100	97	97	98	96	96
Preceptores por Hogar ¹	1,69	1,73	1,75	1,75	1,68	1,66	1,67	1,71	1,70
Base 1990=100	100	102	104	104	99	98	99	101	101
Trabajadoras del Hogar ²	0,49	0,49	0,47	0,44	0,43	0,41	0,41	0,40	0,40
Base 1990=100	100	99	99	94	97	78	89	89	89
Consumidores/Perceptores ³	1,61	1,59	1,59	1,57	1,60	1,61	1,62	1,55	1,55
Base 1990=100	100	99	99	98	99	100	101	96	96
Consumidores/ Productores ⁴	1,25	1,24	1,25	1,26	1,28	1,29	1,30	1,26	1,26
Base 1990 =100	100	99	100	101	102	103	104	101	101

¹ Perceptores: personas que aportan ingresos laborales o no laborales al hogar

² Trabajo familiar: personas que contribuyen a la reproducción del hogar aportando trabajo reproductivo –amas de casa–.

³ Consumidores/ Perceptores: razón entre los miembros consumidores del hogar sobre los proveedores de ingresos –perceptores–.

⁴ Consumidores/ Productores: razón entre los miembros consumidores del hogar sobre los productores de ingresos y trabajo doméstico.

Fuente: Instituto Gino Germani, FCS, UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Octubre 1990-1998).

- a) Estabilidad inicial y posterior disminución del tamaño medio de los hogares del Gran Buenos Aires (lo cual permitió reducir la presión de consumo y mantener estable la relación consumidor/perceptor por unidad doméstica);
- b) Aumento inicial y posterior caída en el número de perceptores por hogar (lo cual debe ser interpretado como menor capacidad de participación de los hogares en los beneficios de la economía);
- c) Estabilidad inicial y posterior caída en el número de productores por hogar por reducción de perceptores y, sobre todo, de amas de casa (lo cual generó un mayor costo de reproducción para los hogares);
- d) Comportamiento inicial estable y posterior disminución de la relación consumidor/perceptor (lo cual permitió un mejor balance de consumo/ingreso gracias a un mayor esfuerzo económico-ocupacional de los hogares); y
- e) Aumento creciente y leve caída al final del período de la relación consumidor/ productor (lo cual significó un incremento del esfuerzo reproductivo de los hogares).

En segundo lugar, el análisis de los diferentes componentes que intervienen en la utilización y realización de la fuerza de trabajo disponible –esfuerzo laboral– (Cuadro 4) amplía la descripción de los cambios sucedidos en las estrategias económicas familiares y en los balances reproductivos de los hogares:

Cuadro 4
Población Activa, Ocupados y Desocupados, Jefes y Trabajadores Secundarios.
Gran Buenos Aires: 1990-1998

-Promedio de activos, ocupados y desocupados-

Fuerza de Trabajo en Hogares	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Población Activa Total	1,38	1,40	1,44	1,48	1,44	1,47	1,50	1,49	1,49
Base 1990=100	100	101	104	107	104	106	108	108	108
Ocupados Totales	1,30	1,33	1,35	1,34	1,25	1,21	1,22	1,28	1,30
Base 1990=100	100	102	104	103	96	93	94	98	100
Desocupados Totales	0,08	0,07	0,10	0,14	0,19	0,26	0,28	0,21	0,20
Base 1990=100	100	90	117	173	229	310	343	258	240
Jefes Activos	0,73	0,72	0,73	0,73	0,71	0,71	0,72	0,72	0,74
Base 1990=100	100	99	100	100	97	97	98	98	101
Jefes Ocupados	0,70	0,71	0,69	0,69	0,64	0,63	0,63	0,65	0,67
Base 1990=100	100	100	99	99	91	90	90	93	96
Jefes Desocupados	0,03	0,02	0,03	0,04	0,06	0,08	0,09	0,07	0,07
Base 1990=100	100	67	100	133	200	267	300	233	233
Secundarios Activos *	0,66	0,68	0,72	0,75	0,74	0,73	0,79	0,77	0,76
Base 1990=100	100	103	109	114	112	111	120	117	115
Secundarios Ocupados*	0,60	0,62	0,65	0,65	0,61	0,56	0,59	0,63	0,63
Base 1990=100	100	103	108	108	102	93	98	105	105
Secundarios Desocupados*	0,05	0,05	0,06	0,10	0,13	0,17	0,20	0,14	0,13
Base 1990=100	100	100	120	200	260	340	400	280	260

* Condición de actividad de los miembros no jefes del hogar

Fuente: Instituto Gino Germani, FCS, UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Octubre 1990-1998).

- Incremento constante y significativo de la oferta laboral como resultado del mantenimiento de la participación de los jefes de hogar y del aumento de la participación de la fuerza de trabajo secundaria (lo cual pone de manifiesto el mayor esfuerzo económico-laboral desplegado por los hogares).
- Sostenimiento del nivel de ocupación en los hogares a pesar de la fuerte caída del empleo en los jefes de hogar, gracias al incremento de trabajadores secundarios (lo cual implicó cambios y/o reemplazos en las responsabilidades económicas y reproductivas).
- Aumento creciente y sustantivo de la oferta laboral no realizada, como resultado de la pérdida de trabajo de los jefes de hogar y de la mayor oferta de fuerza de trabajo secundaria (lo cual sin duda afectó la capacidad de trabajo reproductivo que registra la relación consumidor / productor).

Efectos de Desigualdad en la Distribución del Bienestar y el Esfuerzo Económico-Laboral

Pero sin duda, estas tendencias generales no representan efectivamente los procesos de cambio y efectos de desigualdad que operaron al interior de la estructura social en un marco económico-social de creciente déficit ocupacional y desigualdad en la distribución del ingreso. En función de evaluar este proceso, se analiza a continuación a nivel desagregado por estratos sociales los indicadores considerados en los Cuadro 3 y 4.¹⁶ Los estratos sociales se definieron en función de la localización quintílica: 1) Hogares Pobres (1 y 2 quintil); 2) Hogares de Ingresos Medios (3 y 4 quintil); y 3) Hogares de Altos Ingresos (5 quintil).

- a) *Hogares Pobres (primer y segundo quintil): Incremento del esfuerzo con escaso éxito laboral y alto impacto sobre la reproducción doméstica del hogar*
- a) Caída de la ocupación del jefe principalmente durante el proceso de reconversión productiva 1991-1994 y una leve recuperación del empleo luego de la crisis pos Tequila 1997-1998. A pesar de esto, la evolución muestra un saldo netamente desfavorable entre “punta y punta” del período analizado.
- b) Crecimiento de la actividad de los miembros secundarios del hogar como consecuencia de la pérdida de la ocupación del jefe o la caída de sus ingresos. A pesar del mayor esfuerzo puesto en juego, esta estrategia estuvo seriamente comprometida por la incapacidad del mercado de trabajo de satisfacer en forma total el incremento de la oferta de mano de obra y/o la escasa calificación de quienes buscaban trabajo. Por tanto, se observa un sostenido crecimiento de la desocupación de los miembros secundarios, que sólo logra atenuarse sobre el final del período (asociado tanto por efecto “desaliento” como por la incorporación efectiva al mercado de trabajo).
- c) La alta rotación en la jefatura económica del hogar (desocupación del jefe y reemplazo de éste por otros miembros, etc.) resintió la capacidad de reproducción doméstica de los hogares más pobres, repercutiendo principalmente en la disminución de las amas de casa. Este proceso pudo observarse tanto en los períodos de crisis, así como en la etapa más exitosa de la coyuntura económica 1991-1994.
- d) En este mismo sentido, el mayor esfuerzo reproductivo puesto en juego por los hogares se reflejó en el crecimiento de la razón equivalentes adultos/productores, la cual estuvo condicionada, tanto por el tamaño medio de los hogares como por la caída de los productores (en especial debido a la merma del trabajo doméstico). Esta tendencia sólo fue morigerada por la reactivación del empleo observada durante el ciclo de crecimiento pos Tequila.
- e) Por último, un indicador que permite aproximarse al impacto de los cambios económicos sobre los sectores más relegados de la estructura social, es el crecimiento de los jóvenes excluidos (aquellos que tienen entre 15 y 24 años que no estudian, ni trabajan ni se declaran como trabajadores domésticos). Este fenómeno que comienza a crecer a principios de los '90 entre los estratos más pobres de la sociedad, adquiere un peso relevante al final del período. En 1996 tres de cada diez jóvenes permanecían fuera del sistema educativo y del mercado de trabajo, no reconociéndose ni siquiera como partícipes de la reproducción doméstica de sus hogares.

¹⁶ La información estadística desagregada por quintiles de hogar que se analiza en este apartado puede ser consultada al final del artículo: Cuadros 4-8.

b) *Hogares con Ingresos Medios (tercer y cuarto quintil): Incremento del esfuerzo laboral con alto éxito y bajo impacto sobre la reproducción doméstica del hogar*

a) Durante el período de crecimiento económico 1991-1994 se incrementaron las expectativas laborales de los jefes y de los miembros complementarios del hogar. Esta mayor participación estuvo acompañada (en especial en los hogares del tercer quintil) por un crecimiento de la ocupación.

b) Por otro lado, los trabajadores secundarios de estos hogares, al igual que en los estratos bajos, también incrementaron entre 1991-1994 su participación en el mercado laboral probablemente asociado al mejor costo de oportunidad que les presentaba una economía en crecimiento. Sin embargo, a diferencia de aquellos, sus mayores credenciales educativas, mejores redes de búsqueda, etc., contribuyeron a un mayor éxito frente a la similar estrategia implementada.

c) Si bien la mayor participación de los jefes y de los trabajadores secundarios tendió a desacelerarse durante la crisis del Tequila, la misma retomó su crecimiento ante a un nuevo ciclo expansivo de la economía durante el período 1997-1998. El crecimiento de la actividad de los miembros complementarios disponibles se vio reflejado mayoritariamente en la incorporación efectiva de estos al mercado de trabajo y, en menor medida, dio lugar a una incipiente aparición del fenómeno de la desocupación principalmente entre los miembros secundarios de los hogares del tercer quintil.

d) Al analizar la totalidad del período se observa, en términos de empleo, un saldo netamente positivo para los hogares medios, correlacionado con las coyunturas económicas. Este grupo pudo incrementar en un principio y luego mantener el promedio de productores dentro del hogar. En este caso, el aumento fue posible debido a que gran parte de los miembros secundarios que se volcaron al mercado de trabajo lograron insertarse en el mismo, contrarrestando de esta manera la caída de los trabajadores domésticos.

e) Por otra parte, a pesar de las oscilaciones que mostró el tamaño medio de los hogares, la relación equivalente adulto/productores mostró una menor presión sobre los productores de bienes e ingresos del hogar, dado que la caída en los trabajadores domésticos fue compensada por el incremento de los perceptores de ingresos.

c) *Hogares con Ingresos Altos (quinto quintil): Disminución del esfuerzo con alto éxito laboral y bajo impacto sobre la reproducción doméstica del hogar*

a) Sin lugar a dudas es el estrato superior el que más se benefició con la evolución de la economía durante este período. En términos generales se observa una casi constante caída de la actividad laboral de los miembros de estos hogares, que sólo se recupera, en parte, al final del período analizado.

b) Este grupo de hogares asimismo mostró durante el período de estudio una disminución de los niveles de empleo de los jefes y los trabajadores secundarios del hogar (especialmente durante el período de pos crisis del Tequila). A pesar de ello, es indiscutible que las ventajas comparativas de estos hogares –en términos de mejores oportunidades de reinserción de los jefes que pierden el empleo o de aquellos trabajadores complementarios que buscan incorporarse al mercado, menor carga de consumidores por cada productor, etc.– los

posicionaron en un lugar de privilegio que les permitió enfrentar en mejores condiciones la crisis y mostrar posteriormente una recuperación más rápida.

- c) Luego del ciclo recesivo de la economía los indicadores laborales de estos hogares parecen recuperarse muy lentamente: aumento del empleo de los jefes y trabajadores secundarios, crecimiento del promedio de productores y perceptores de ingresos, leve caída de la presión de los consumidores sobre los productores. Sin embargo, como se ha citado en anteriormente en este trabajo, la distribución de la “torta” de los ingresos les permitió constituirse como el sector más beneficiado por el periodo de crisis y reestructuración económica.

El Balance Final: Mayor Bienestar, Mayor Malestar y Mayor Inestabilidad Social

Tal como hemos podido analizar, los cambios estructurales orientados por el mercado no sólo fueron procesando una mayor desigualdad social –medida en términos de distribución del ingreso–, sino también una evolución más regresiva y heterogénea del bienestar económico y del esfuerzo social necesario para alcanzar una cuota igual de oportunidades de consumo.

La situación económica de los hogares, en 1998, en comparación con la registrada en 1991 (después de la crisis hiperinflacionaria de 1989-1990), es claramente desfavorable para los sectores más bajos de la estructura social. En efecto, las bondades distributivas del crecimiento económico alcanzaron casi exclusivamente a los hogares de medianos y altos ingresos. Fueron estos los únicos estratos donde el balance final resulta neutro o positivo: incremento en los ingresos familiares y por consumidor a través de un menor o igual esfuerzo económico-laboral, incluso en el caso de tener que sostener una mayor carga reproductiva de consumidores.

Por el contrario, los hogares más pobres –a pesar de un mayor y sostenido esfuerzo laboral– presentan fuerte correlación negativa con respecto a la distribución del ingreso. Al respecto, es necesario subrayar el mayor costo social y económico que implica para los hogares de bajos ingresos la realización de un mayor esfuerzo laboral de mercado¹⁷. De esa manera, en estos hogares el balance presenta un resultado muy distinto: bajo nivel de ingresos reales junto a una mayor carga económico-laboral en el mercado y reproductiva al interior del hogar. El desequilibrio natural que generó esta situación en el balance reproductivo tendió a ajustarse a través de una reducción en el número de consumidores por hogar. Una hecho que cabe interpretar –en el caso de los estratos más bajos– como ruptura de lazos de integración y solidaridad al interior de los hogares.

Por otra parte, el análisis realizado muestra que el intentar y realizar un mayor esfuerzo laboral fue para la mayoría de los hogares del Gran Buenos Aires una estrategia casi obligada en

¹⁷ Por lo general, estos hogares están obligados a concentrar –por sus características y composición– importantes recursos en la reproducción doméstica, y el incremento del esfuerzo laboral de mercado implica una mayor autoexplotación familiar o un déficit en la reproducción de la fuerza de trabajo. En términos generales, el balance reproductivo establece que, manteniéndose constante el resto de los factores, un aumento del esfuerzo laboral de mercado tiende a reducir el tiempo destinado al ocio o a la reproducción y a la vida doméstica por parte de alguno o de todos los miembros en edad activa. De la misma manera que una disminución voluntaria del esfuerzo laboral de mercado significa un aumento del tiempo destinado al ocio o a la reproducción en favor del grupo (Mingione, 1993).

función de poder recuperar la caída que experimentaron los ingresos y el consumo –antes y durante el proceso de reestructuración económica–. En particular, esto fue así en el 60% de los hogares de ingresos bajos y medios. Sin embargo, este mayor esfuerzo general no fue igualmente exitoso, ni los resultados generados –en términos de distribución de la “torta” de los ingresos– fueron igualmente satisfactorios.

Al respecto, resulta evidente que las políticas de reestructuración implementadas y la evolución del ciclo económico agravaron las condiciones de desigualdad social en el campo de las oportunidades de empleo e ingresos laborales. En efecto, la diferencia que existe entre el esfuerzo laboral empeñado y el resultado efectivamente alcanzado estuvo fundamentalmente relacionada con las oportunidades de empleo y de ingresos a las que accedieron los hogares.

De los datos analizados se desprende una clara polarización social en el grado de éxito (medido en términos de ocupación e ingreso de la ocupación) que tuvo la estrategia familiar de ampliar el número de perceptores laborales, según haya sido la posición de los hogares en la estructura social, sus características demográficas y la disponibilidad de recursos productivos. Este hecho se pone de manifiesto –entre otros indicadores– a través de las diferentes variaciones experimentadas por el tamaño de los hogares, por el número de ocupados y desocupados y por los ingresos por perceptor en cada estrato.

Hasta aquí, las evidencias presentadas permiten verificar que el proceso de modernización económica en Argentina –a pesar de los excelentes indicadores económicos– ha dejado como balance un aumento de la desigualdad y un inestable reparto de oportunidades de bienestar en la estructura social medida a nivel de los hogares del Gran Buenos Aires. Los sectores más pobres no sólo experimentaron una nueva caída neta de ingresos, sino que, además, a pesar de haber aumentado en forma sistemática su esfuerzo económico laboral, empeoraron su participación en la distribución.

En cualquier caso, creemos haber podido dar algunas evidencias acerca de que la creciente desigualdad no fue sólo el resultado del aumento del desempleo, sino también –sobre todo en periodos de expansión– en el nivel de los ingresos en términos distributivos. La pérdida neta de puestos de trabajo, la precarización de las relaciones laborales y la caída de los salarios, en un contexto de reforma y cambios institucionales, parecen haber operado en todo momento –en forma discriminada y eficaz– en favor del aumento de la desigualdad social.

En este sentido, el estudio confirma que el proceso de transformación estructural que viene atravesando la economía argentina, dejando a las relaciones de mercado como principal protagonista de la asignación de recursos, ha tenido un impacto heterogéneo, de alto costo social y no equitativo sobre las condiciones de vida y los balances de las familias, los consumidores, los perceptores y los trabajadores, dependiendo de su localización en la estructura social.

De esta manera, se impone como nuevo problema el estudio de los factores institucionales y sociales que hacen posible este proceso de concentración del ingreso y desigual distribución del bienestar –novedoso en cuanto a su carácter y funcionalidad dada la nueva institucionalidad dominante–, y de las formas posibles de su resolución, sin que ello implique afectar los procesos de modernización económica. Más aún, tomando en cuenta que son los propios mercados y las condiciones de gobernabilidad los que parecen requerir –cada vez con mayor fuerza– de un sistema más abierto y flexible de apertura de oportunidades sociales, de garantías de movilidad social y de equilibrio en las formas de recargar los costos de las crisis y de repartir los beneficios del progreso económico.

Cuadro 5 a y b
Cambios en las Estrategias y Oportunidades Socio-Laborales
del Primer Quintil de Hogares. Gran Buenos Aires: 1990-1998
 -Promedios y Base 100-

	a) PRIMER QUINTIL (Promedios)								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Equivalente Adulto	3,58	3,56	3,50	3,41	3,55	3,64	3,75	3,58	3,68
Jefes activos	0,72	0,68	0,70	0,70	0,71	0,77	0,78	0,77	0,78
Jefes ocupados	0,66	0,64	0,64	0,61	0,59	0,60	0,57	0,61	0,61
Jefes desocupados	0,06	0,04	0,06	0,09	0,12	0,17	0,21	0,16	0,17
Secundarios Activos	0,47	0,52	0,53	0,53	0,67	0,77	0,92	0,76	0,81
Secundarios Ocupados	0,35	0,40	0,38	0,35	0,39	0,43	0,53	0,49	0,52
Secundarios Desocupados	0,11	0,12	0,15	0,18	0,27	0,34	0,39	0,27	0,29
Productores	2,13	2,21	2,12	2,02	2,06	1,99	2,07	2,06	2,12
Perceptores	1,32	1,36	1,34	1,31	1,34	1,36	1,43	1,39	1,45
Trabajo Doméstico	0,81	0,85	0,78	0,71	0,72	0,63	0,64	0,67	0,67
Eq. Adulto/ Perceptores	2,72	2,61	2,62	2,60	2,65	2,68	2,62	2,59	2,54
Eq. Adulto/ Productores	1,68	1,61	1,65	1,69	1,72	1,83	1,81	1,74	1,74
Jóvenes 15-24 excluidos	0,13	0,14	0,13	0,18	0,20	0,26	0,29	0,07	0,06

Fuente: Instituto Gino Germani, FCS, UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Octubre 1990-1998).

	b) PRIMER QUINTIL (BASE 100 = 1990)								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Equivalente Adulto	100	99	98	95	99	102	105	100	103
Jefes activos	100	94	97	97	99	107	108	107	108
Jefes ocupados	100	97	97	92	89	91	86	92	92
Jefes desocupados	100	67	100	150	200	283	350	267	283
Secund. Activos	100	111	113	113	143	164	196	162	172
Secund. Ocupados	100	114	109	100	111	123	151	140	149
Secund. Desocupados	100	109	136	164	245	309	355	245	264
Productores	100	104	100	95	97	93	97	97	100
Preceptores	100	103	102	99	102	103	108	105	110
Trabajo Doméstico	100	105	96	88	89	78	79	83	83
Eq. Adulto/ Perceptores	100	96	96	96	97	99	96	95	93
Eq. Adulto/ Productores	100	96	98	101	102	109	108	104	104
Jóvenes 15-24 excluidos	100	108	100	138	154	200	223	54	46

Fuente: Instituto Gino Germani, FCS, UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Octubre 1990-1998).

Cuadro 6 a y b
Cambios en las Estrategias y Oportunidades Socio-Laborales
del Segundo Quintil de Hogares. Gran Buenos Aires: 1990-1998
 -Promedios y Base 100-

	a) SEGUNDO QUINTIL (Promedios)								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Equivalente Adulto	3,19	3,14	2,78	2,98	2,87	2,89	2,90	2,93	2,88
Jefes activos	0,72	0,72	0,59	0,65	0,65	0,67	0,67	0,70	0,73
Jefes ocupados	0,70	0,70	0,55	0,61	0,58	0,58	0,60	0,63	0,66
Jefes desocupados	0,02	0,02	0,04	0,05	0,07	0,09	0,07	0,07	0,07
Secundario Activos	0,75	0,69	0,61	0,74	0,75	0,79	0,78	0,81	0,74
Secundarios Ocupados	0,65	0,61	0,53	0,61	0,59	0,58	0,53	0,62	0,58
Secundarios Desocupados	0,10	0,07	0,08	0,13	0,16	0,22	0,25	0,19	0,16
Productores	2,37	2,34	2,11	2,25	2,13	2,15	2,13	2,24	2,17
Perceptores	1,70	1,72	1,63	1,73	1,62	1,65	1,62	1,72	1,65
Trabajo Doméstico	0,67	0,62	0,48	0,52	0,51	0,51	0,51	0,51	0,52
Eq. Adulto/ Perceptores	1,87	1,83	1,70	1,72	1,77	1,75	1,79	1,71	1,74
Eq. Adulto/ Productores	1,34	1,34	1,31	1,32	1,34	1,34	1,36	1,31	1,33
Jóvenes 15-24 excluidos	0,09	0,07	0,08	0,09	0,09	0,14	0,15	0,02	0,02

Fuente: Instituto Gino Germani, FCS, UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Octubre 1990-1998).

	b) SEGUNDO QUINTIL (BASE 100 = 1990)								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Equivalente Adulto	100	98	87	93	90	91	91	92	90
Jefes activos	100	100	82	90	90	93	93	97	101
Jefes ocupados	100	100	79	87	83	83	86	90	94
Jefes desocupados	100	100	200	250	350	450	350	350	350
Secundarios Activos	100	92	81	99	100	105	104	108	99
Secundarios Ocupados	100	94	82	94	91	89	82	95	89
Secundarios Desocupados	100	70	80	130	160	220	250	190	160
Productores	100	99	89	95	90	91	90	95	92
Preceptores	100	101	96	102	95	97	95	101	97
Trabajo Doméstico	100	93	72	78	76	76	76	76	78
Eq. Adulto/ Perceptores	100	98	91	92	95	94	96	91	93
Eq. Adulto/ Productores	100	100	98	99	100	100	101	98	99
Jóvenes 15-24 excluidos	100	78	89	100	100	156	167	22	22

Fuente: Instituto Gino Germani, FCS, UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Octubre 1990-1998).

Cuadro 7 a y b
Cambios en las Estrategias y Oportunidades Socio-Laborales
del Tercer Quintil de Hogares. Gran Buenos Aires: 1990-1998
 -Promedios y Base 100-

	a) TERCER QUINTIL (Promedios)								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Equivalente Adulto	2,52	2,64	2,99	2,73	2,65	2,64	2,57	2,62	2,46
Jefes activos	0,62	0,64	0,73	0,71	0,67	0,66	0,69	0,69	0,67
Jefes ocupados	0,60	0,63	0,70	0,69	0,62	0,59	0,63	0,64	0,64
Jefes desocupados	0,02	0,01	0,03	0,03	0,04	0,07	0,06	0,05	0,04
Secundarios Activos	0,61	0,73	0,86	0,85	0,81	0,83	0,83	0,82	0,76
Secundarios Ocupados	0,58	0,69	0,81	0,74	0,69	0,66	0,66	0,67	0,64
Secundarios Desocupados	0,02	0,04	0,05	0,10	0,12	0,17	0,17	0,14	0,12
Productores	2,17	2,29	2,44	2,30	2,23	2,21	2,16	2,25	2,13
Preceptores	1,72	1,87	1,94	1,87	1,81	1,80	1,75	1,85	1,76
Trabajo Doméstico	0,45	0,42	0,50	0,43	0,42	0,41	0,41	0,39	0,37
Eq. Adulto/ Perceptores	1,46	1,41	1,54	1,46	1,47	1,47	1,46	1,41	1,40
Eq. Adulto/ Productores	1,16	1,15	1,23	1,19	1,19	1,19	1,18	1,17	1,16
Jóvenes 15-24 excluidos	0,03	0,04	0,07	0,09	0,07	0,07	0,08	0,02	0,01

Fuente: Instituto Gino Germani, FCS, UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Octubre 1990-1998).

	b) TERCER QUINTIL (BASE 100 = 1990)								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Equivalente Adulto	100	105	119	108	105	105	102	104	98
Jefes activos	100	103	118	115	108	106	111	111	108
Jefes ocupados	100	105	117	115	103	98	105	107	107
Jefes desocupados	100	50	150	150	200	350	300	250	200
Secundarios Activos	100	120	141	139	133	136	136	134	125
Secundarios Ocupados	100	119	140	128	119	114	114	116	110
Secundarios Desocupados	100	200	250	500	600	850	850	700	600
Productores	100	106	112	106	103	102	100	104	98
Preceptores	100	109	113	109	105	105	102	108	102
Trabajo Doméstico	100	93	111	96	93	91	91	87	82
Eq. Adulto/ Perceptores	100	97	105	100	101	101	100	97	96
Eq. Adulto/ Productores	100	99	106	103	103	103	102	101	100
Jóvenes 15-24 excluidos	100	133	233	300	233	233	267	67	33

Fuente: Instituto Gino Germani, FCS, UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Octubre 1990-1998).

Cuadro 8 a y b
Cambios en las Estrategias y Oportunidades Socio-Laborales
del Cuarto Quintil de Hogares. Gran Buenos Aires: 1990-1998
 -Promedios y Base 100-

	a) CUARTO QUINTIL (Promedios)								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Equivalente Adulto	2,36	2,44	2,56	2,52	2,45	2,28	2,36	2,29	2,28
Jefes activos	0,74	0,75	0,79	0,72	0,70	0,68	0,70	0,71	0,73
Jefes ocupados	0,73	0,74	0,78	0,71	0,67	0,63	0,66	0,67	0,70
Jefes desocupados	0,01	0,02	0,01	0,01	0,03	0,04	0,04	0,04	0,03
Secundarios Activos	0,75	0,78	0,87	0,91	0,83	0,73	0,79	0,80	0,80
Secundarios Ocupados	0,72	0,76	0,84	0,85	0,77	0,65	0,69	0,73	0,75
Secundarios Desocupados	0,03	0,03	0,03	0,07	0,06	0,09	0,10	0,07	0,06
Productores	2,25	2,26	2,34	2,31	2,20	2,10	2,14	2,14	2,14
Perceptores	1,91	1,91	1,97	1,98	1,86	1,77	1,83	1,86	1,89
Trabajo Doméstico	0,34	0,35	0,37	0,32	0,34	0,33	0,30	0,28	0,25
Eq. Adulto/ Perceptores	1,23	1,28	1,30	1,27	1,32	1,29	1,28	1,23	1,20
Eq. Adulto/ Productores	1,05	1,08	1,09	1,09	1,12	1,09	1,10	1,07	1,06
Jóvenes 15-24 excluidos	0,03	0,03	0,03	0,05	0,03	0,04	0,03	0,01	0,02

Fuente: Instituto Gino Germani, FCS, UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Octubre 1990-1998).

	b) CUARTO QUINTIL (BASE 100 = 1990)								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Equivalente Adulto	100	103	108	107	104	97	100	97	97
Jefes activos	100	101	107	97	95	92	95	96	99
Jefes ocupados	100	101	107	97	92	86	90	92	96
Jefes desocupados	100	200	100	100	300	400	400	400	300
Secundarios Activos	100	104	116	121	111	97	105	107	107
Secundarios Ocupados	100	106	117	118	107	90	96	101	104
Secundarios Desocupados	100	100	100	233	200	300	333	233	200
Productores	100	100	104	103	98	93	95	95	95
Perceptores	100	100	103	104	97	93	96	97	99
Trabajo Doméstico	100	103	109	94	100	97	88	82	74
Eq. Adulto/ Perceptores	100	104	106	103	107	105	104	100	98
Eq. Adulto/ Productores	100	103	104	104	107	104	105	102	101
Jóvenes 15-24 excluidos	100	100	100	167	100	133	100	33	67

Fuente: Instituto Gino Germani, FCS, UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Octubre 1990-1998).

Cuadro 9 a y b
Cambios en las Estrategias y Oportunidades Socio-Laborales
del Quinto Quintil de Hogares. Gran Buenos Aires: 1990-1998
 -Promedios y Base 100-

	a) QUINTO QUINTIL (Promedios)								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Equivalente Adulto	2,08	2,03	2,10	2,18	2,00	1,99	1,94	1,89	1,96
Jefes activos	0,83	0,82	0,82	0,85	0,80	0,77	0,73	0,74	0,80
Jefes ocupados	0,82	0,81	0,81	0,84	0,78	0,76	0,72	0,72	0,78
Jefes desocupados	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,02	0,02	0,02
Secundarios Activos	0,73	0,67	0,72	0,76	0,66	0,68	0,66	0,69	0,69
Secundarios Ocupados	0,72	0,66	0,71	0,73	0,63	0,63	0,59	0,66	0,65
Secundarios Desocupados	0,01	0,01	0,01	0,02	0,03	0,05	0,07	0,03	0,04
Productores	2,03	1,98	2,05	2,05	1,93	1,91	1,88	1,91	1,91
Perceptores	1,83	1,76	1,83	1,82	1,75	1,72	1,68	1,73	1,74
Trabajo Doméstico	0,20	0,22	0,22	0,23	0,18	0,19	0,20	0,17	0,17
Eq. Adulto/ Perceptores	1,14	1,16	1,15	1,20	1,14	1,16	1,16	1,09	1,13
Eq. Adulto/ Productores	1,02	1,03	1,03	1,07	1,04	1,04	1,03	0,99	1,03
Jóvenes 15-24 excluidos	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	-	0,01

Fuente: Instituto Gino Germani, FCS, UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Octubre 1990-1998).

	b) QUINTO QUINTIL (BASE 100 = 1990)								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Equivalente Adulto	100	98	101	105	96	96	93	91	94
Jefes activos	100	99	99	102	96	93	88	89	96
Jefes ocupados	100	99	99	102	95	93	88	88	95
Jefes desocupados	100	100	100	100	200	100	200	200	200
Secundarios Activos	100	92	99	104	90	93	90	95	95
Secundarios Ocupados	100	92	99	101	88	88	82	92	90
Secundarios Desocupados	100	100	100	200	300	500	700	300	400
Productores	100	98	101	101	95	94	93	94	94
Perceptores	100	96	100	99	96	94	92	95	95
Trabajo Doméstico	100	110	110	115	90	95	100	85	85
Eq. Adulto/ Perceptores	100	102	101	105	100	102	102	96	99
Eq. Adulto/ Productores	100	101	101	105	102	102	101	97	101
Jóvenes 15-24 excluidos	100	100	100	200	100	100	100	-	100

Fuente: Instituto Gino Germani, FCS, UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Octubre 1990-1998).

Referencias Bibliográficas

- Becaria, L. y A. Minujín, (1991): “Sobre la medición de la pobreza: enseñanzas a partir de la experiencia argentina”, UNICEF, Argentina.
- Beccaria, L. (1991): *Los cambios en la estructura distributiva 1975-1990*, en Minujín (comp.), “Cuesta Abajo”, UNICEF/ Ed. Losada, Buenos Aires.
- Beccaria, L. (1993): “Estancamiento y distribución del ingreso”, en Minujín (edit.), *Desigualdad y exclusión*, UNICEF/ Ed. Losada, Buenos Aires.
- Beccaria, L. Y N. López (1996): *Sin trabajo*, UNICEF/Losada, Argentina.
- Bour, J. (1995): Los cambios en la oferta de trabajo, en “Libro blanco sobre el empleo en la Argentina”, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Buenos Aires.
- Canitrot, A. (1995): *Presentación general*, en “Libro blanco sobre el empleo en la Argentina”, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Buenos Aires.
- CEPA (1993): “Evolución reciente de la pobreza en el Gran Buenos Aires 1988-1992”, MEyOSP, Secretaría de Programación Económica, Documento de trabajo N° 2, Buenos Aires.
- CEPA (1993a): “Evolución reciente de la pobreza en el Gran Buenos Aires 1988-1992”, MEyOSP, Secretaría de Programación Económica, Documento de trabajo N° 2, Bs. As.
- CEPA (1993b): “Necesidad básicas insatisfechas. Evolución intercensal 1980-1991”, INDEC-Secretaría de Programación Económica, Buenos Aires.
- CEPAL (1990): “Magnitud de la pobreza en la América Latina en los años 80”, Estudios e informes de la CEPAL, Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- CEPAL (1992): “El perfil de la pobreza en América Latina a comienzos de los años 90”, en Tercera Conferencia Regional sobre la Pobreza en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, noviembre.
- Cortés R. y Marshall A. (1991): “Estrategias económicas, intervención del Estado y regulación de la fuerza de trabajo. Argentina 1890-1990”, en Estudios del Trabajo N° 1, Bs. As., ASET, Primer Semestre 1991.
- Cortés, R. y Marshall, A. (1999): “Estrategia Económica, instituciones y negociación política de la reforma social de los '90”, en *Desarrollo Económico* N° 154, Vol. 39, julio-setiembre, 1999, Buenos Aires.
- FIEL (1999): “La Distribución del Ingreso en Argentina”, Documento presentado en la Reunión 1999 organizada por la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA), Buenos Aires, 1999.
- Gasparini, L. (1999a): “Desigualdad en la distribución del ingreso y bienestar. Estimaciones para Argentina”, en *La Distribución del Ingreso en la Argentina*, Reunión 1999 de la Asociación de Bancos de la Argentina, Buenos Aires, junio de 1999.
- Gasparini, L. (1999b): “Un análisis de la distribución del ingreso en Argentina en base a descomposiciones”, en *La Distribución del Ingreso en la Argentina*, Reunión 1999 de la Asociación de Bancos de la Argentina, Buenos Aires, junio de 1999.
- Grandes, M. y P. Gerchunoff (1998): *Distribución del ingreso y mercado de trabajo en GBA: 1987 – 1997*, en 4to. Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, noviembre de 1998.
- Harnett, D. y J. Murphy (1987): *Introducción al análisis estadístico*. Edit. Addison-Wesley Iberoamericana, Wilmington.
- INDEC (1984): “Marco teórico y metodológico de la investigación temática”. EPH, INDEC, Buenos Aires.
- INDEC (1989): “La pobreza en el conurbano bonaerense”. Estudios 13, Buenos Aires.

- INDEC (1992): “Estimación de los niveles de pobreza”, memorando, 8 de octubre de 1992, Buenos Aires.
- INDEC (1995): “Encuesta Permanente de Hogares. Desarrollo actual y perspectiva”, Documento presentado en el Seminario Internacional sobre medición del empleo, diciembre de 1995, Buenos Aires.
- INDEC (1997): Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 1996/97. INDEC, Buenos Aires.
- INDEC (1998): “Encuesta a hogares: Reformulación de la Encuesta Permanente de Hogares de Argentina” Primera reunión sobre estadística pública del Instituto Interamericano de Estadística, Buenos Aires, junio de 1998.
- Kuznets (1955): “Economic Growth and Income Inequality”, en *American Economic Review*, Vol. 45, 1955.
- Marshall, A. (1981): “El costo de reproducción de la fuerza de trabajo. Reflexiones acerca de su estudio empírico. En S. Torrado (Comp.) Investigación e información sociodemográficas en América Latina 2. CLACSO, Serie Población y Desarrollo. Buenos Aires.
- Marshall, A. (1994): “Participación en la fuerza de trabajo. Notas técnicas”, en *Revista Estudios de Trabajo*, ASET, N° 7, Buenos Aires.
- Mingioni, E. (1993): “Las Sociedades Fragmentadas”. Colección Economía y Sociología del Trabajo. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España.
- Minujín, A. y P. Vionocur (1989): “¿Quiénes son los pobres?”, INDEC, Documentos de Trabajo, N° 10, Buenos Aires.
- Montoya, S. Y Mitnik, O. (1995): “Evolución de la pobreza y la distribución del ingreso en Argentina” en *Novedades Económicas/ Abril-mayo 1995*, Buenos Aires.
- Monza, A. (1993): *La situación ocupacional en Argentina. Diagnóstico y perspectivas* en Minujín (Comp.) “Desigualdad y exclusión”, UNICEF - Lozada, Buenos Aires.
- Monza, A (1995): *Situación actual y perspectivas del mercado de trabajo en la Argentina*, en “Libro blanco sobre el empleo en la Argentina”, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Buenos Aires.
- MEOySP (1990): *El Gasto Público Social*, Vol. I y II, PRONATASS, Gobierno Argentino / BIRF / PNUD, Buenos Aires, diciembre 1990.
- MTySS (1995): “Libro blanco sobre el empleo en la Argentina”, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Buenos Aires.
- Petrei, A. H. (1987): *El Gasto Público Social y sus Efectos Distributivos*, En *Series Documentos No. 6*, ECIEL, Río de Janeiro, 1987.
- Salvia, A. (1996): “Dinámica del Empleo, el Desempleo y la Pobreza Urbana en el Gran Buenos Aires”, Instituto Gino Germani, Fac. Cs. Ss., UBA, (mimeo).
- Salvia, A., Donza, E. y Philipp, E., (1997): “Cambio estructural y distribución del ingreso: 1980-1996. Un análisis de la Evolución de la Desigualdad Social en el Gran Buenos Aires”, Documento de Trabajo N° 6, Inst. de Investigaciones Gino Germani- FCS- UBA, Buenos Aires.
- Salvia, A. y E. Donza (1999): “Problemas de medición y sesgos de estimación derivados de la no respuesta completa a las preguntas de ingresos en la EPH (1990-1998)”, Instituto Gino Germani de la Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires. Mimeo.
- Torrado, S. (1992): *Estructura social de la Argentina: 1945-1983*. Ediciones de la Flor, Buenos Aires.

Notas Metodológicas

En este estudio, la unidad de análisis son los “hogares” del área metropolitana del Gran Buenos Aires, siendo la unidad original de recolección las personas entrevistadas por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) en cada onda. El análisis de la capacidad de consumo de los hogares se realizó tomando como base sólo los ingresos monetarios ajustados.

Con el objeto de evitar desviaciones en los ingresos y consumos del hogar, se excluyó del análisis al personal del servicio doméstico de los hogares, considerándose el salario indirecto (alimentos, gastos de servicios adicionales, etc.) que reciben estos trabajadores como gastos del hogar.

Para asegurar la comparabilidad en el tiempo de las diferencias entre estratos de ingresos en distintas dimensiones sociales, se requiere mantener la composición de los grupos sociales que se comparan. Sin embargo, los estratos de ingreso total (quintiles, deciles, etc.) proporcionan una mala imagen del nivel y de la distribución del ingreso de los hogares debido a que hay una fuerte relación entre el estrato en que queda situado el hogar y su tamaño. Es decir, hay una clara tendencia a que los hogares de mayor número de miembros queden ubicados en los estratos mayores que en los menores. Para eliminar este problema la clasificación de los hogares por quintiles según nivel de ingresos se realizó normalizando los ingresos monetarios totales que percibe el hogar por los “equivalentes adultos” que posee.

Los hogares que presentaban ingresos nulos en la semana de referencia de la encuesta también fueron considerados en el análisis, por entenderse que esta situación constituye una condición objetiva para los hogares. Cabe destacar que los hogares afectados por tal condición pueden percibir ingresos no monetarios. Sin embargo, el posible sesgo que pueden generar los ingresos no monetarios es despreciable ya que los mismos no presentan gran relevancia en agregados urbanos como el que nos ocupa.

La disímil cantidad de hogares de cada onda¹⁸ hizo necesario la normalización de los ingresos por el número de hogares que constituye la muestra. Por medio de este control se igualan condiciones demográficas y se anulan posibles errores muestrales. Las variaciones producidas en la cantidad de perceptores también llevó a realizar una normalización del ingreso por el número de perceptores existentes en cada onda. Por medio de este control fue posible medir el impacto real de la economía en el mejoramiento de los ingresos de los hogares. Otra distorsión la genera la variación en la cantidad de integrantes de los hogares y su composición¹⁹. Toda variación demográfica afecta la distribución de los ingresos totales generados y apropiados por cada hogar en términos reales. Por lo tanto, la consideración de los ingresos por equivalente adulto nos permite normalizar en función de los requerimientos nutricionales de los hogares, sus diversas composiciones y las variaciones que pueden darse en el tiempo.

¹⁸ El total de hogares que pretende representar la muestra varía en el tiempo. Por lo que la E.P.H. actualiza, previo a la realización de cada onda, el número de sus unidades de análisis a representar en la muestra, a partir de sus propias proyecciones demográficas realizadas con información censal.

¹⁹ La composición y el quantum de variación demográfica de los hogares se alteran en el tiempo (por modernización cultural, por agrupamiento en hogares extensos para paliar crisis, etc.) y según el nivel de ingresos de los hogares, lo cual hace necesaria una normalización apropiada. Lo que también facilita la eliminación de posibles errores muestrales.

Con estas premisas se trabajó con los microdatos de las Bases de la EPH del INDEC, ondas octubre de 1990 a 1998, realizándose un procesamiento propio de las mismas, generando nuevos archivos, variables e indicadores.

Con el objetivo de evaluar adecuadamente los factores asociados a los cambios en la evolución del ingreso, se ajustaron los ingresos totales de los hogares a valores constantes –a pesos de octubre 1998– utilizando el índice de precios al consumidor (INDEC, 1999). Asimismo, en función de adecuar el análisis de la distribución del ingreso por consumidor se ajustaron los mismos según la estructura demográfica del hogar, dividiendo el total del ingreso familiar real por la suma de adultos equivalentes de la familia siguiendo la metodología propuesta por CEPA (1993a).²⁰

²⁰ El equivalente adulto es un coeficiente que representa la cantidad de personas que forman el hogar de acuerdo con su edad y sexo en términos de sus diferentes requerimientos nutricionales de consumo. Este coeficiente toma como valor uno (1) equivalente la necesidad nutricional de un adulto varón de 30 a 59 años. El número de componentes de cada hogar es ajustado a este valor.

“Heterogeneidad y precarización de los hogares asalariados en Argentina durante la década del ‘90*”

Autores: Agustín Salvia¹ y Silvana Tissera²

1. Presentación

Durante gran parte de la década del noventa –después de una década de “virtual” estancamiento–, la economía argentina –al igual que la mayoría de las economías latinoamericanas– experimentó un ciclo de recuperación y crecimiento. Esta recuperación tuvo lugar en el marco en una profunda redefinición del papel del Estado y de los mercados. Sin embargo, para que este proceso tuviera lugar fue necesario –además de la vigencia de un particular orden internacional– cambios sustantivos en la organización de la economía nacional y en el comportamiento de los principales actores políticos y sociales. Estos cambios modificaron las relaciones laborales, el funcionamiento de los mercados de trabajo y la distribución del ingreso, resultando de ello, fracturas en las relaciones asalariadas y fragmentación de la fuerza de trabajo.

En este contexto, la flexibilidad laboral ha cobrado relevancia en las últimas décadas como manifestación directa de la crisis del modelo “fordista”, y en atención a la necesidad de introducir nuevos modelos de productividad y competencia que obligan a ajustar las relaciones laborales asalariadas. Por otra parte, este fenómeno ha quedado confundido –tanto en el discurso político como en las transformaciones económicas e institucionales– con la situación de creciente inseguridad, inestabilidad y desprotección laboral que afecta a la fuerza de trabajo. En este sentido, la relativa prosperidad económica se ha expresado y continúa expresándose en altas tasas de desocupación, subocupación horaria, y mayores niveles de marginalidad.

Estos procesos nos remiten a la vigencia de un contexto económico, social e institucional de condiciones cambiantes, complejas y heterogéneas, el cual sin duda ha alterado las estrategias de vida, los esfuerzos socio-económicos y los balances reproductivos de los hogares cuyos ingresos dependen del trabajo en relaciones de mercado. Esta particular línea de interés y preocupación –en donde se coloca al hogar como unidad de análisis– ha mostrado ser fructífera en diferentes tipos de estudios vinculados tanto al campo laboral como a la problemática de la pobreza y la exclusión. Al respecto, avances anteriores y recientes hallazgos empíricos –Salvia y Donza, 1999; Salvia y Lazo, 1999– ponen de manifiesto la pertinencia de este enfoque.

* Este trabajo fue elaborado en el marco de las actividades investigación conjuntas que llevan adelante los equipos de los proyectos “Crisis y Metamorfosis de los Mercados de Trabajo Urbanos en la Argentina de los ‘90 (UBACyT EC 001), y del proyecto Cambio Estructural y Desigualdad Social (UBACyT AS 021-CONICET.) En el procesamiento de los datos y elaboración del documento colaboraron y participaron activamente el Lic. Julio Zelarayan y el estudiante Gonzalo Herrera Gallo.

¹ Sociólogo. Candidato a Doctor en Ciencias Sociales (El Colegio de México). Investigador del Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires. E-mail: agsalvia@mail.retina.ar

² Socióloga. Becaria CONICET. Docente y auxiliar de investigación del Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires. E-mail: stissera@mail.retina.ar

En este caso, nuestra *principal hipótesis* apunta a demostrar que durante la actual etapa de cambios económicos e institucionales, los procesos estructurales no habrían respondido a pautas igualitarias de desarrollo en términos de inclusión-exclusión social, ni habrían ayudado a generar tales condiciones, particularmente en términos de oportunidades de empleo y de ingresos obtenidos por los hogares asalariados como resultado de su esfuerzo económico-laboral. Esta investigación explora diferencias netas en los balances reproductivos para determinadas localizaciones socio-ocupacionales, mostrando cómo el deterioro de las condiciones de vida o, por el contrario, el derrame de bienestar económico general, no interactuaron en forma homogénea con la estructura social asalariada.

Para poder avanzar en esta línea, hemos diferenciado –tanto a nivel conceptual como operativo– aquellos hogares cuyo jefe económico es un trabajador asalariado registrado ante la Seguridad Social –a los que llamaremos Hogares Asalariados Protegidos–, de aquellos otros cuyo jefe económico es un trabajador asalariado no registrado –a los que llamaremos Hogares Asalariados Precarios–.

A partir de este criterio de estratificación social se presenta un balance sobre el impacto diferencial que han tenido los cambios estructurales e institucionales –flexibilización laboral incluida– sobre la estructura de oportunidades socio-ocupacionales y de bienestar económico de los hogares de trabajadores asalariados. El problema planteado convoca –por su complejidad y trascendencia– a un tipo particular de interrogantes:

a) *¿Cuál fue el impacto neto de los cambios estructurales –flexibilización laboral incluida– sobre la estructura, composición y tipo de inserción social de los hogares asalariados, en tanto agentes primarios de reproducción, socialización y administración de la fuerza de trabajo?*

b) *¿En qué medida el crecimiento económico y las reformas laborales alteraron las condiciones de inserción socio-ocupacional de los trabajadores de hogares asalariados? ¿Tuvo lugar un mejoramiento estratégico de las oportunidades laborales, o por el contrario, se impuso una mayor desprotección, fragmentación y precariedad laboral?*

c) *Finalmente, ¿en qué medida aumentó la heterogeneidad social al interior de cada tipo de hogar asalariado como efecto de un impacto diferenciado de las oportunidades de empleo e ingresos? ¿Tuvo lugar una reducción o ampliación de la brecha en las oportunidades de empleo y en las oportunidades de consumo entre los hogares que mantuvieron un marco de protección social frente a aquellos otros que mantuvieron o se desplazaron hacia condiciones de precariedad o desafiliación laboral?*

Se presentan en este trabajo un conjunto de indicadores que nos permitirán medir y evaluar diferencias netas operadas en la estructura de oportunidades económicas, laborales y sociales de los hogares asalariados del Gran Buenos Aires, durante el período que va entre el segundo semestre de 1990 y el mismo semestre de 1998.

Por último, cabe señalar que el fenómeno de la “precariedad laboral” no sólo constituye –desde nuestro enfoque– un efecto impuesto por las nuevas reglas de producción –sobre las condiciones laborales y de vida de los trabajadores–, sino también una expresión objetivada del cambio de las relaciones de fuerza entre capital-trabajo. De ahí que nuestra propuesta apunte a considerar la instalación de la precariedad laboral y de la desocupación al interior de los hogares como elementos de fragmentación y heterogeneidad funcionales con respecto a la actual debilidad económica e institucional de los trabajadores en su conjunto.

2. Acerca del proceso de precariedad laboral

En distintos contextos socio-económicos –bajo una economía cada vez más globalizada– han tenido lugar transformaciones profundas en las condiciones y normas bajo las cuales se rigen y reproducen las relaciones salariales. A este proceso hacen referencia los estudios que identifican la crisis del programa “benefactor” y el modelo “fordista”³ como un proceso de transformaciones políticas, tecnológicas, productivas e institucionales.

Los cambios tecnológicos y las normas de flexibilización funcional implementadas desde mediados de los setenta, habrían influido de una manera irreversible en el sentido de flexibilizar los contratos de trabajo y bajar el costo laboral. Entre otros efectos, los cambios resultantes tienden a expresarse en términos de precarización de las relaciones socio-laborales, una mayor fragmentación política y social de la fuerza de trabajo.

La revisión bibliográfica sobre el tema, nos indica que si bien las perspectivas sobre el empleo precario son diversas, su definición involucra por los menos tres elementos comunes: inestabilidad, ilegalidad y desprotección, en clave residual con respecto a la conceptualización del empleo asalariado típico en una economía capitalista del período fordista (Galín, 1996.)

En este sentido, la literatura sobre el caso argentino ha sido prolifera en plantear maneras específicas de reconocer y analizar el fenómeno de la precariedad⁴. Pero desde el punto de vista teórico, una definición de este tipo resulta insuficiente. Al respecto, creemos que las categorizaciones dualistas como ser la de *empleo típico-atípico* necesitan ser reflexionadas en un marco histórico y sociológico más amplio. En este estudio consideramos que estos elementos deben ser el punto de partida de la definición del concepto de precariedad laboral, en tanto expresión ajustada de situaciones concretas generadas por las relaciones entre capital y trabajo.

Líneas de estudio como la que propone Castel (1997), nos parecen más acordes a una perspectiva histórica vinculada a la posibilidad de pensar la reproducción económica y social.

³ El paradigma fordista identifica a un modelo histórico y tecnológico de acumulación y regulación institucional basado en la producción en masa de productos manufacturados, el uso masivo de mano de obra asalariada, la expansión de la demanda y el desarrollo de las economías nacionales (Boyer, 1986; Lipietz y Leborgne, 1990).

⁴ Perspectivas desarrolladas en la década de los noventa nos brindan aportes para nuestra investigación. Entre ellas podemos destacar los estudios realizados por Cynthia Pok (1992) quien plantea la necesidad de introducir un concepto previo a la noción de precariedad: inserción laboral endeble en la producción social de bienes y servicios, expresándose la precariedad en las distintas modalidades que asume esta inserción laboral dentro del mercado de trabajo. En cambio, Adriana Marshall (1990a) utiliza el concepto de empleo incierto, el cual indica una relación laboral que descansa sobre la continua “incertidumbre” del trabajador con respecto al momento de terminación de su empleo. Además de las contrataciones temporarias que cumplen con las normas legales se pueden observar el empleo temporario que evade total o parcialmente las obligaciones marcadas por la legislación. Este tipo de contrataciones enmascaran relaciones laborales por tiempo indeterminado (permanentes). Esto es lo que Adriana Marshall denomina “empleo incierto”. Es decir, un vínculo laboral que, bajo la denominación de empleo temporario, encubre una relación incierta que el trabajador se ha visto forzado a aceptar. El empleo temporario es un mecanismo de generación de incertidumbre con respecto a la estabilidad de la relación laboral en trabajadores que de hecho son asalariados con contrato por tiempo indefinido y cuya situación no está regularizada. Alejandro Ferrari y Néstor López (1992) proponen incorporar dentro de los trabajadores precarios, aquellos que cuentan con contrato de tiempo determinado y a los no registrados, lo cual conduce a la necesidad de hablar de “tipos de precariedad” ya que estas dos conceptualizaciones no son homologables.

No sólo se considera a la precariedad en tanto tal (fenómenos recurrentes de inestabilidad y desprotección laboral tendientes a la labilidad de los lazos laborales), sino que también se profundiza en la condición social del asalariado y su vinculación con la posición que ocupa, no sólo en el mercado laboral sino también en la estructura social.

Por una parte, la diversidad y discontinuidad en las formas de producción tenderían a reemplazar el paradigma del empleo homogéneo y estable. El énfasis en la inseguridad laboral permite comprender los procesos que nutren la vulnerabilidad social y generan, en última instancia: **desempleo y desafiliación**.

De acuerdo con esto, el problema social actual no sólo alcanzaría a la reproducción ampliada de una “*periferia precaria*”, sino que también a la “*desestabilización de los estables*”. En este sentido, el proceso de deterioro de la sociedad salarial no sólo afecta a zonas marginales de la sociedad, sino también a gran parte de las condiciones sociales, políticas y culturales que garantizaban históricamente la integración social, afectando en lo fundamental a un conjunto de estructuras reproductivas primarias, formas institucionales y a las organizaciones asociativas de clase.

En este marco, planteamos que la clave interpretativa de la precariedad laboral está dada en las formas en que el fenómeno expresa y reproduce las relaciones de fuerza, las cuales intervienen en la puja de la distribución del ingreso y por el poder entre los actores sociales. Desde esta perspectiva, la precariedad laboral puede ser reconocida como una de las formas en que se expresa la mayor subordinación del trabajo al capital y las posibilidades objetivadas de su mayor explotación⁵.

Al respecto, cabe observar que en el caso argentino, la implementación histórica del nuevo modelo de acumulación e integración económica ha requerido la formación de un campo de relaciones de fuerza desventajosas para los trabajadores. Esto incluye un debilitamiento de las condiciones económicas e institucionales que garantizan la reproducción material y cultural de una clase con representación organizada y cultura obrera. Esto se potencia, no sólo por la mayor desocupación con que opera el mercado de trabajo –bajo un modelo que genera una permanente superpoblación excedente–, sino fundamentalmente en el marco de un Estado que está obligado a cambiar la orientación de sus funciones económicas. Así como también la delegación de la regulación de las relaciones laborales; sindicatos y organizaciones más débiles, junto a una constante ofensiva de alianzas corporativas y políticas que van logrando un recorte normativo a los derechos de los trabajadores.

En este contexto, se imponen nuevas modalidades de relación salarial, las cuales parecen conducir a una desestabilización progresiva del empleo entendido como estable y con todos sus beneficios sociales. En el caso argentino opera una creciente extensión de los empleos precarios y formas de organización laboral descentralizadas que compiten con los empleos estables, configurando un orden salarial y laboral heterogéneos y más “flexibles” –frente al típico y más costoso contrato por tiempo indeterminado–.

⁵ Por lo menos cabe aquí destacar que para una mejor operacionalización del concepto de precariedad laboral, en tanto fenómeno que expresa un estado de subordinación del trabajo frente al capital, deberían considerarse al menos los siguientes ejes analíticos en donde se actualmente objetivan las relaciones de fuerza y la lucha social: a) cambios en la legislación laboral y en las relaciones formales capital-trabajo; b) cambios en las regulaciones laborales y en las formas de intervención estatal, y c) debilidad de la representación sindical y creciente poder de los grupos económicos.

En lo fundamental, este proceso no sólo implicaría un mayor deterioro de las condiciones de vida al interior de los hogares de trabajadores asalariados. Esta fragmentación de diversos tipos de relaciones laborales profundiza, extiende y generaliza las condiciones de vulnerabilidad social, a la vez que fractura las condiciones sociales, políticas y culturales que garantizaban una determinada identidad cultural y forma societal.

La precariedad, en tanto fenómeno de subordinación, cobra entidad produciendo efectos sobre el sector asalariado en su conjunto, sobre las familias de estos trabajadores y sobre las condiciones objetivas y subjetivas de homogeneidad de clase que producen los símbolos de identidad y las estrategias de acción colectiva.

3. La precariedad laboral en la década del '90

En los últimos años Argentina ha experimentado una profunda transformación productiva, acompañada por una mayor apertura económica y la redefinición del rol del Estado, tanto en el ámbito productivo como social. Estos cambios dejaron como resultado modificaciones sustantivas en la organización y el funcionamiento económico, en la orientación de las políticas públicas y en los comportamientos de los actores políticos y sociales. A partir de estos cambios, la recuperación económica se convirtió en un fenómeno efectivo y evidente.

La primera fase de recuperación económica –entre 1991 y 1993– se manifestó en un crecimiento del producto y en una mejora en la mayoría de las variables macroeconómicas, incluida una marcada estabilidad de precios. A pesar de lo cual, tuvo lugar un impacto negativo sobre el mercado laboral, las oportunidades de empleo y las relaciones laborales. Estas tendencias divergentes confluyeron en un incremento importante y sistemático del desempleo junto a un aumento relativo de la precariedad.

Por otra parte, el desempleo habría estado asociado no sólo a efectos de modernización y cambio tecnológico, sino también a comportamientos expansivos registrados por la oferta laboral (Monza, 1995, Canitrot, 1995; Salvia, 1999.) Asimismo, son numerosos los estudios que reconocen un efecto negativo en la política oficial orientada a establecer un marco legal más flexible en las relaciones laborales sobre las condiciones de trabajo y los ingresos (Marshall, 1994); en función de lograr una mejora en las condiciones de competitividad de la economía vía reducción de los costos laborales (Bour, 1995).

Pero luego de tres años de crecimiento económico comenzó a evidenciarse una cierta retracción productiva. En efecto, a mediados de 1994 la economía comenzó a mostrar síntomas de enfriamiento y crecientes dificultades de orden fiscal. La crisis del Tequila ocurrida a fines de 1994 potenció aún más estos desequilibrios. De esta manera, a fines del primer trimestre de 1995 dio comienzo una fase recesiva que tuvo impacto directo sobre la inversión, el empleo y el consumo. Esta situación generó un nuevo incremento de la desocupación abierta, el subempleo visible y el subempleo oculto. En este contexto, las nuevas condiciones económicas generaron durante este período un deterioro aún más generalizado en las organizaciones asociativas de clase.

A partir del segundo semestre de 1996, la economía superó la etapa crítica del efecto Tequila, dando inicio a una nueva fase de inversión y crecimiento interno y con expansión de las

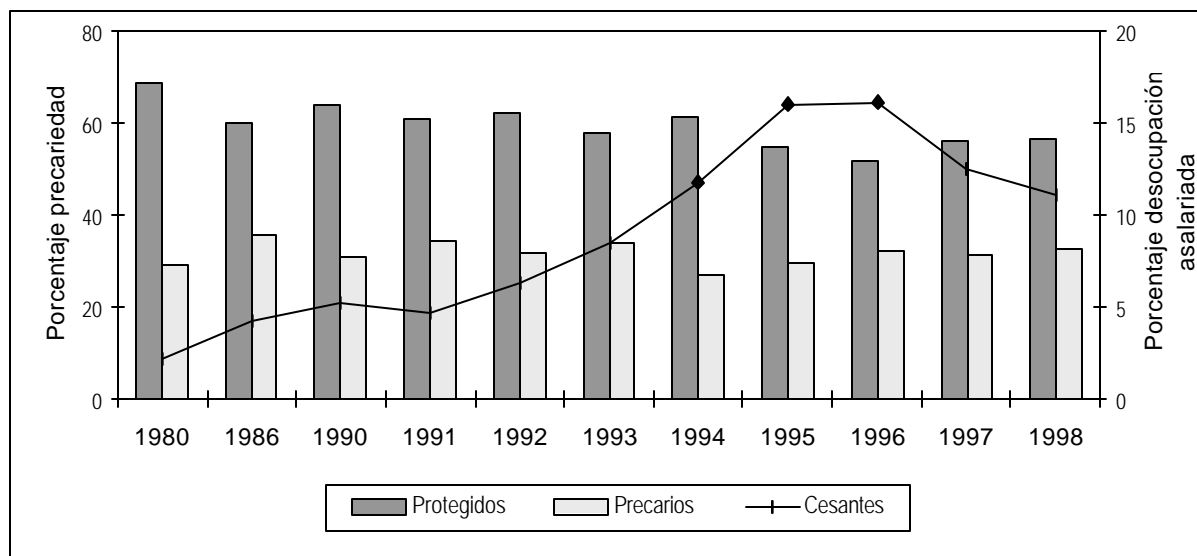
exportaciones. Este cambio de tendencia no logró alterar de forma sustantiva el alto déficit ocupacional acumulado. Si bien esta fase se prolongó aproximadamente hasta fines de 1998, la economía volvió a experimentar el efecto negativo de la crisis financieras internacionales y de Brasil.

Los datos de investigación permiten observar (Cuadro 1 y Gráfico 1) cómo este proceso se correlaciona con la suerte corrida –entre 1990 y 1998– por el empleo asalariado en el principal mercado laboral urbano (Gran Buenos Aires):

- Durante el período inicial de reformas y recuperación económica, 1990-1993, los trabajadores estables y protegidos⁶ experimentaron variaciones que dejaron como saldo una pérdida de participación en el total de los trabajadores asalariados. Esto estuvo acompañado por un crecimiento de la precariedad y por un aumento de los asalariados cesantes.
- En el año 1994 –punto de mayor impacto de las reformas y de inflexión del ciclo expansivo–, si bien se registró un descenso de la proporción de trabajadores afectados por la precariedad, esto no significó una mejora del trabajo asalariado protegido. Justamente, esta caída estuvo asociada en forma casi directa al incremento de los asalariados cesantes. Muy pronto, la desocupación también alcanzó a los trabajadores protegidos.
- En efecto, durante 1995 y 1996 –bajo los efectos de la crisis del Tequila–, tuvo lugar una caída de la participación del trabajo protegido. Las relaciones laborales inestables fueron durante la crisis del Tequila el mecanismo más factible y viable de sostenimiento del empleo y/o de reinserción laboral.
- Con la recuperación económica de 1997 y 1998 tuvo lugar un aumento del empleo asalariado, pero este incremento se distribuyó en forma pareja tanto en favor del empleo formal y protegido como del empleo precario. De esta forma, a fines de la década del noventa, el proceso de transformación dejó como saldo una destrucción neta de puestos de trabajo protegidos y estables sobre la estructura del empleo asalariado, junto a una creciente incorporación de estos trabajadores asalariados a una situación de desocupación crónica.
- Tal como lo muestran estudios propios anteriores, este proceso de pérdida neta de puestos de trabajo, mayor precarización y caída de los salarios, en un contexto de reforma y cambios institucionales, generaron un aumento de la desigualdad social. La creciente desigualdad no fue sólo el resultado de la distribución del desempleo, sino también –sobre todo en períodos de expansión– debido a la distribución de los ingresos. De esta manera, se observa que tanto en la fase de recuperación económica como en la crisis recesiva, la situación económica y ocupacional de los hogares de más bajos ingresos resultó claramente desfavorable (Salvia y Donza, 1999.)

⁶ La protección se midió en términos de contar con los beneficios sociales que obliga la legislación.

Gráfico 1: Población activa asalariada de 15 años y más según Condición de Precariedad Laboral y Desocupación. Gran Buenos Aires - 1980-1998



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la EPH-INDEC (Ondas Octubre 1990-1998).

4. Un balance desde las condiciones de inserción de los hogares

La construcción y producción de relaciones laborales precarias posiciona en situación de vulnerabilidad social, no sólo a los trabajadores, en cuanto a su inserción y situación socio-ocupacional, sino también, a los hogares a los que estos trabajadores pertenecen. En cualquier caso, las estrategias individuales y familiares de vida, no se desarrollan en forma aislada del contexto de oportunidades económicas y sociales.

Por otra parte, el capital social familiar es un factor de gran importancia para los miembros individuales del hogar a la hora de buscar insertarse y posicionarse en el mercado de trabajo⁷.

Al respecto, es de esperar que frente a la pérdida de empleos protegidos, los cambios ocurridos en las oportunidades de reinserción y el proceso regresivo experimentado por las representaciones asociativas de clase, los hogares de los trabajadores afectados hayan desplegado diferentes tipos de respuestas y estrategias personales y familiares para enfrentar la

⁷ El capital social familiar tiene su fundamento en la consideración de la unidad doméstica familiar como un ámbito social, cultural e históricamente situado de interacción y de organización de procesos de reproducción económica, cotidiana y generacional. Se puede reconocer en dicho ámbito un espacio de interrelaciones materiales, simbólica y afectivas en donde tiene lugar la formación y socialización primaria de los individuos y el reforzamiento de las actividades, significados y motivaciones que fundamentan las actividades grupales. Un ámbito donde asimismo se crean y recrean de manera particular relaciones sociales de intercambio y de poder, de autoridad, solidaridad y conflicto.

caída en la vulnerabilidad social. Sin duda, dichas respuestas han tendido –como parte de un comportamiento defensivo– a reorganizar en forma más eficiente los recursos privados en función de mantener los niveles y condiciones de vida, cobertura social e ingresos.

En este sentido, el tipo de inserción salarial –con relación al estado de protección o desprotección frente a la Seguridad Social– del principal proveedor de ingresos laborales, permite establecer un puente sugerente entre las condiciones socio-institucionales de inserción ocupacional y las condiciones reproductivas de los grupos domésticos y sus estrategias económico-laborales.

A partir de este criterio de estratificación social se hace a continuación un balance sobre el impacto diferencial que han tenido los cambios estructurales e institucionales sobre la estructura de oportunidades socio-ocupacionales y de bienestar económico de los hogares de trabajadores asalariados.

5. Cambios en la Estructura de Inserción Social de los Hogares Asalariados

¿Cuál fue el impacto neto de los cambios estructurales sobre la estructura, composición y tipo de inserción social de los hogares asalariados, en tanto agentes primarios de reproducción, socialización y administración de la fuerza de trabajo?

El análisis para el período 1990-1998 de la localización socio-ocupacional⁸ de los hogares con residencia en el Gran Buenos Aires (Cuadro 1) muestra un primer resultado sobre los cambios operados en la estructura social como efecto de las nuevas condiciones y reformas operadas en los años noventa.

Cómo balance de la década se observa –en contra evidencia con los datos que toman al conjunto de la fuerza de trabajo– un incremento de los hogares cuyo principal ingreso proviene del trabajo asalariado, pasando del 51% en 1990 a más del 54% en 1998. La mayoría de los cuales continúan siendo hogares del tipo Protegido. Este incremento se habría producido por una caída de los hogares dependientes del trabajo no asalariado y de una mayor oferta laboral desde hogares con jefe inactivo.

Cuadro 1: Tipo de Inserción Socio-Ocupacional de los Hogares a partir de la ocupación del Jefe Laboral. Gran Buenos Aires: 1990 y 1998

-Porcentajes, diferencia porcentual y variación porcentual bruta-

	1990	1998	Dif. pp	Var. %
Hogares Asalariados	50,9%	54,6%	3,7	7%
Asalariados protegidos	35,7%	37,6%	1,9	5%
Asalariados precarios	15,2%	17,0%	1,8	12%
No Asalariados*	29,7%	24,9%	-4,8	-16%
Desocupados cesantes **	2,0%	4,3%	2,3	115%

⁸ La identificación de los hogares está definida por el **jefe laboral** en tanto aquel miembro que percibe el principal ingreso laboral del hogar.

Jefes Inactivos	17,5%	16,2%	-1,3	-7%
------------------------	-------	-------	-------------	------------

* Incluye cuenta propia, patronos, trabajadores sin salario y servicio doméstico.

** Ningún miembro del hogar está ocupado

Fuente: Elaboración propia con base en la EPH-INDEC (Ondas Octubre 1990 y 1998.)

En efecto, en primer lugar se observa un incremento de la participación de los hogares cuyo principal sostén económico es el trabajo asalariado, tanto el tipo protegido como del tipo precario, si bien este último presenta un incremento relativamente mayor.

Esto sucedió a pesar de duplicarse la proporción de hogares cuyo principal sostén económico se encuentra en situación de desocupación (incremento de más del 100%).

Ambos incrementos relativos (hogares con jefe asalariado o desocupados) se hicieron, en primer lugar, a costa de una caída en la participación de los hogares No Asalariados, y, en segundo lugar, de una caída que presentan los hogares con jefes inactivos con ingresos no laborales.

De esta manera, los cambios en la fuente principal de ingreso de los hogares estarían dando cuenta de la configuración de una estructura económico-social más “*asalariada*” y al mismo tiempo más vulnerable (menos “integrada” y debilitada), por tanto, con mayores problemas de “exclusión” por desocupación.

Cabe preguntarse para el caso de los hogares asalariados, ¿en qué medida estos cambios se vincularon con variaciones conocidas en la estructura demográfica, las oportunidades de empleo e ingresos y los comportamientos reproductivos de los hogares: menor tamaño, mayor esfuerzo económico-laboral, incremento en el número de perceptores, etc.?

El Cuadro 2 da cuenta de algunas tendencias en este sentido. En primer lugar, se observa – entre 1990 y 1998– una ampliación de las diferencias en las posibilidades y niveles de participación e inserción económico-laboral entre uno y otro tipo de hogar asalariado:

Cuadro 2: Indicadores Económico-laborales de los Hogares Asalariados por Tipo de Inserción. Gran Buenos Aires: 1990 y 1998

-En tasas para la población de 15 años y más y promedios por hogar, diferencias y variación bruta 90-98-

Participación Económico-Laboral	1990 Hogares			1998 Hogares			Variación 1998-1990	
	Protegidos	Precarios	Dif.pp	Protegidos	Precarios	Dif.pp	Protegidos	Precarios
Tamaño de los hogares	3,9	3,8	-0,1	3,8	3,5	-0,3	-0,1 (-3%)	-0,3 (-8%)
Tasa de Actividad	62,4%	62,1%	-0,3	66,9%	65,7%	-1,2	4,5 (7%)	3,6 (6%)
Tasa de Empleo	59,6%	58,9%	-0,7	60,6%	57,0%	-3,6	1,0 (2%)	-1,9 (-3%)
Tasa de Desocupación	4,5%	5,1%	0,7	9,3%	13,1%	3,9	4,8 (107%)	8,0 (157%)
Perceptores Totales	1,83	1,85	0,02	1,82	1,76	-0,06	0 (0%)	-0,1 (-5%)
Perceptores Laborales	1,6	1,6	0,0	1,6	1,5	-0,1	0 (0%)	-0,1 (-6%)
Perceptores no Laboral	0,2	0,2	0,0	0,2	0,3	0,1	0 (0%)	0,1 (50%)
Trabajadoras del Hogar	0,56	0,62	0,06	0,45	0,53	0,08	-0,2 (-34%)	-0,1 (-15%)

Fuente: Elaboración propia con base en la EPH-INDEC (Ondas Octubre 1990 y 1998.)

- Fundamentalmente, debido a variaciones regresivas en los hogares Precarios se observa: mayor caída del tamaño junto a una caída neta de la tasa de empleo y un mayor aumento de la tasa de desocupación (por pérdida de empleo y aumento de la oferta). Estos datos coinciden con una caída en el número de perceptores laborales, la cual fue sólo en parte compensada por aportantes de ingresos no laborales.
- Por el contrario, los hogares Protegidos-Integrados parecen haber experimentado variaciones menos significativas o, por lo menos, de carácter menos regresivo. En particular, en estos hogares aumentó la tasa de empleo y se mantuvo el promedio de perceptores laborales y no laborales. El aumento de la desocupación estuvo asociado a una mayor oferta, sobre todo de trabajadoras del hogar (antes inactivas).

En este mismo sentido, el Cuadro 3 muestra –en el contexto paradójico de un mayor bienestar en términos de ingresos– una ampliación de la brecha en los niveles de recompensa de los esfuerzos económico-laborales en ambos tipo de hogar, a favor de los hogares Integrados-Protegidos.

En efecto, la mejora de los ingresos laborales de los jefes de estos hogares –entre 1990 y 1998– amplió en forma significativa las diferencias en los ingresos familiares y en la capacidad de consumo con respecto a los hogares Precarios.

Cuadro 3: Indicadores de Ingresos de los Hogares Asalariados por Tipo de Inserción.
Gran Buenos Aires: 1990 y 1998

-Promedios, diferencias y variación porcentual bruta 90-98 / En pesos de Oct. 1999-

Ingresos Laborales y Familiares	1990 Hogares			1998 Hogares			Variación en \$ y % 1998-1990	
	Protegidos	Precarios	Dif.\$	Protegidos	Precarios	Dif.\$	Protegidos	Precarios
Ingreso total familiar	\$1.032	\$862	-170	\$1.466	\$990	-476	434 (42%)	128 (15%)
Ingreso familiar per capita (adulto equiv.)	\$410	\$337	-74	\$641	\$423	-218	231 (56%)	86 (26%)
Ingreso familiar por perceptor	\$626	\$503	-123	\$868	\$605	-263	242 (39%)	102 (20%)
Ingreso laboral del jefe laboral	\$690	\$544	-146	\$972	\$642	-330	282 (41%)	98 (18%)
Ingreso laboral horario del jefe laboral	\$3,72	\$2,88	-0,84	\$5,72	\$3,71	-2,01	2 (54%)	0,83 (29%)
Ingreso total del jefe laboral	\$743	\$589	-154	\$1.048	\$712	-336	305 (41%)	123 (21%)

Fuente: Elaboración propia con base en la EPH-INDEC (Ondas Octubre 1990 y 1998.)

Por otra parte, en el Cuadro 4 se destaca –como efecto de movimientos en la composición de los hogares– algunos cambios significativos en los perfiles socio-demográficos y familiares según tipo de hogar asalariado:

- Si bien la jefatura femenina (principal ingreso laboral) aumentó en ambos tipos de hogares, fue en los hogares Integrados-Protegidos donde tal comportamiento fue más marcado y –tal como vimos en los Cuadro 2 y 3– mucho más eficaz desde el punto de vista del balance familiar. La mayor caída de trabajadoras del hogar en este tipo de inserción estaría también asociada a este fenómeno.
- Este cambio diferencial en la tradicional responsabilidad “sexual” del trabajo pareciera que poco tuvo que ver al proceso de creciente desintegración de núcleos familiares completos o constitución de otras formas de familia. En efecto, en mayor medida a lo que generalmente se cree, este comportamiento tuvo mucho más relacionado con un fenómeno de “reemplazo” de responsabilidades al interior de los grupos como resultado de cambios en las oportunidades laborales de mercado.

Cuadro 4: Configuración Familiar de los Hogares Asalariados por Tipo de Inserción.
Gran Buenos Aires: 1990 y 1998

-Porcentajes, diferencias porcentuales y variación porcentual bruta 90-98-

	1990 Hogares			1998 Hogares			Variación 1998-1990	
	Protegidos	Precarios	Dif.pp	Protegidos	Precarios	Dif.pp	Protegidos	Precarios
Sexo del Jefe laboral								
Varón	79,8%	80,6%	0,8	72,8%	77,7%	4,9	-7,0 (-9%)	-2,9 (-27%)
Mujer	20,2%	19,4%	-0,8	27,2%	22,3%	-4,9	7,0 (35%)	2,9 (15%)
Estructura del Hogar								
Nuclear Completo	69,5%	60,7%	-8,8	62,2%	54,6%	-7,6	-7,2 (-10%)	-6,1 (-10%)
Nuclear Incompleto	7,1%	9,8%	2,7	10,2%	12,6%	2,4	3,1 (44%)	2,8 (29%)
Grupo Extendido	15,2%	18,3%	3,1	14,0%	18,3%	4,3	-1,2 (-8%)	0 (0%)
Grupo no Familiar	3,0%	5,3%	2,3	4,2%	5,3%	1,1	1,2 (40%)	0 (0%)
Unipersonal	5,2%	5,9%	0,7	9,0%	9,1%	0,1	3,8 (73%)	3,2 (54%)
Tipos de Hogar								
Con Núcleo sin hijos	12,6%	13,5%	0,9	12,0%	10,5%	-1,5	-0,6 (-5%)	-3,0 (-22%)
Con Núcleo con hijos	68,8%	60,0%	-8,8	60,1%	55,5%	-4,6	-8,7 (-13%)	-4,5 (-7,5)
Con Núcleo Incompleto	10,4%	15,4%	5,0	14,7%	19,6%	5,0	4,3 (41%)	4,2 (27%)
Grupo no Familiar	3,0%	5,3%	2,3	4,2%	5,3%	1,1	1,2 (40%)	0 (0%)
Unipersonal	5,2%	5,9%	0,7	9,0%	9,1%	0,1	3,8 (73%)	3,2 (54%)

Fuente: Elaboración propia con base en la EPH-INDEC (Ondas Octubre 1990 y 1998.)

6. Cambios en las Oportunidades de Mercado y de Movilidad Social

¿En qué medida el crecimiento económico y las reformas laborales alteraron las condiciones de inserción socio-ocupacional de los trabajadores de hogares asalariados? ¿Tuvo lugar un mejoramiento estratégico de las oportunidades laborales, o por el contrario, se impuso una mayor desprotección, fragmentación y precariedad laboral?

En el Cuadro 5 es posible observar una ampliación objetiva de la brecha de oportunidades laborales, entre uno y otro tipo de inserción. Considerando los cambios sucedidos en cuanto a la intensidad de los trabajos efectuados por los ocupados de hogares asalariados, resulta evidente que tuvo lugar un mayor crecimiento de la subocupación –como efecto de la caída de ocupaciones plenas–. Esto se produjo mayormente en los hogares Precarios que en los Protegidos-Integrados.

Cuadro 5: Intensidad de las ocupaciones en los Hogares Asalariados por Tipo de Inserción. Gran Buenos Aires: 1990 y 1998

-En tasas para la población de 15 años y más, diferencias y variación bruta 90-98-

Participación Económico-Laboral	1990 Hogares			1998 Hogares			Variación 1998-1990	
	Protegidos	Precarios	Dif.pp	Protegidos	Precarios	Dif.pp	Protegidos	Precarios
Subocup. Demandante	2,3%	6,8%	4,5	4,0%	15,0%	11,0	1,7 (74%)	8,2 (120%)
Ocupación Plena	54,8%	44,7%	-10,1	48,0%	32,0%	-16,0	-6,8 (-12%)	-12,7 (-28%)
Sobreocupación	42,9%	48,5%	5,6	48,0%	53,0%	5,0	5,1 (12%)	4,5 (9%)

Fuente: Elaboración propia con base en la EPH-INDEC (Ondas Octubre 1990 y 1998.)

Al mismo tiempo, una mirada de la estructura de inserción laboral al interior de los hogares da cuenta–como resultado tanto de decisiones estrategias como de las oportunidades de mercado– de un incremento significativo de las formas inestables y no protegidas de inserción de los trabajadores secundarios de los hogares asalariados, sobre todo en el caso de Hogares Precarios. Asimismo, se confirma el mayor esfuerzo económico-laboral desplegado en general por el conjunto de los hogares asalariados, con incremento de la desocupación en perjuicio de labores domésticas reproductivas.

En efecto, el Cuadro 6 muestra los cambios sucedidos en las formas de inserción económico-laboral de la población potencialmente activa de los hogares según el tipo de inserción asalariada de los hogares:

- Si bien se mantuvo la participación de los trabajadores asalariados protegidos en los hogares Integrados, cayó la participación de este grupo en los hogares Precarios. En este sentido, se amplió la brecha entre uno y otro tipo de hogar en detrimento de estos últimos.
- Al mismo tiempo, aumentó –sobre todo en hogares Integrados-Protegidos– la participación de los trabajadores asalariados precarios. En este caso, la brecha se redujo en perjuicio de

estos últimos. Al mismo tiempo, la inserción no asalariada de trabajadores secundarios cayó sobre todo en los hogares Precarios.

- La desocupación aumentó en ambos tipos de hogar por aumento de la oferta laboral y caída del empleo, sobre todo y con mayor fuerza –debido a las situaciones anteriores– en los hogares Precarios.
- La situación generó una reducción del trabajo reproductivo en ambos tipos de hogares. Justamente, esta fuerza de trabajo habría sido la que logró una mayor inserción precaria de “trabajadores secundarios”, tanto en hogares Protegidos como en Precarios.

Cuadro 6: Situación socio-ocupacional de los No Jefes Laborales de 15 y más según Tipo de Inserción de los Hogares Asalariados.

Gran Buenos Aires: 1990 y 1998

-Porcentajes, diferencias porcentuales y variación porcentual bruta 90-98-

Inserción de Trabajadores Secundarios	1990 Hogares			1998 Hogares			Variación 1998-1990	
	Protegidos	Precarios	Dif.pp	Protegidos	Precarios	Dif.pp	Protegidos	Precarios
Asalariado protegidos	18,0%	12,0%	-6,0	18,0%	9,5%	-8,5	0 (0%)	-2,5 (-14%)
Asalariado precarios	8,0%	13,2%	5,2	9,9%	13,8%	4,0	1,9 (24%)	0,6 (5%)
No Asalariados	9,8%	10,4%	0,6	9,4%	8,7%	-0,6	-0,4 (-4%)	-1,7 (-16%)
Desocupados	4,4%	5,0%	0,6	9,9%	13,6%	3,7	4,5 (100%)	8,6 (172%)
Trabajadoras del Hogar	31,7%	33,6%	1,9	25,0%	27,9%	3,0	-6,7 (-21%)	-5,7 (-17%)
Inactivos Absolutos	28,2%	25,8%	-2,3	27,9%	26,3%	-1,6	-0,3 (-1%)	0,5 (2%)

Fuente: Elaboración propia con base en la EPH-INDEC (Ondas Octubre 1990 y 1998).

Si sólo consideramos la inserción asalariada de los “trabajadores secundarios” (Cuadro 7) podemos confirmar la mayor exclusión ganada por los hogares Asalariados Precarios y la vulnerabilidad relativa en que cayeron los hogares Asalariados Protegidos:

- Los hogares Precarios fueron los que experimentaron mayor cesantía de trabajadores asalariados, ya sea, por la caída de la inserción asalariada protegida como la de carácter precario de trabajadores secundarios.
- Los hogares Protegidos compensaron en parte el incremento de cesantías –aunque menor– a través de una mayor inserción asalariada precaria de los trabajadores secundarios.

Cuadro 7: Situación ocupacional de los No Jefes Asalariados de 15 y más según Tipo de Inserción de los Hogares Asalariados.

Gran Buenos Aires: 1990 y 1998

-Porcentajes, diferencias porcentuales y variación porcentual bruta 90-98-

Inserción de Trabajadores Secundarios	1990 Hogares			1998 Hogares			Variación 1998-1990	
	Protegidos	Precarios	Dif.pp	Protegidos	Precarios	Dif.pp	Protegidos	Precarios
Asalariado Protegidos	63,1%	42,8%	-20,3	53,5%	30,3%	-23,2	-9,6 (-15%)	-12,5 (-29%)
Asalariado Precarios	28,0%	47,2%	19,2	29,3%	44,1%	14,8	1,3 (24%)	-3,1 (7%)
Asalariados Cesantes	8,9%	10,1%	1,3	17,3%	25,7%	8,4	8,4 (94%)	15,6 (154%)

Fuente: Elaboración propia con base en la EPH-INDEC (Ondas Octubre 1990 y 1998).

7. Heterogeneidad y Fragmentación Social

¿En qué medida aumentó la heterogeneidad social al interior de cada tipo de hogar asalariado como efecto de un impacto diferenciado de las oportunidades de empleo e ingresos?

¿Tuvo lugar una reducción o ampliación de la brecha en las oportunidades de empleo y en las oportunidades de consumo entre los hogares que mantuvieron un marco de protección social frente a aquellos otros que mantuvieron o se desplazaron hacia condiciones de precariedad o desafiliación laboral, dependiendo de su localización en la estructura social?

Junto al incremento general de la tasa de actividad en los hogares Protegidos y con una mayor concentración en los estratos medios de los hogares Precarios (Cuadro 8) , las oportunidades netas de empleo no se distribuyeron en forma homogénea al interior de la estructura social:

- La tasa de empleo se redujo en los estratos más bajos del conjunto de los hogares asalariados, pero sobre todo en los hogares de inserción Protegida. Asimismo, resulta relevante observar que también cayó la tasa de empleo en los hogares Precarios ubicados en el estrato de ingresos más alto.
- El crecimiento registrado en la tasa de empleo de los hogares Protegidos sólo se explica por el comportamiento seguido por los estratos medios y alto de este sector.

Cuadro 8: Tasas de Actividad y Empleo en Hogares Asalariados por Tipo de Inserción Socio-laboral y Quintil de Ingresos per Capita

Gran Buenos Aires: 1990 y 1998

-En tasas sobre población de 15 años y más, diferencias y variación porcentual bruta 90-98-

Quintiles	1990 Hogares			1998 Hogares			Variación 1998-1990	
	Protegidos	Precarios	Dif.pp	Protegidos	Precarios	Dif.pp	Protegidos	Precarios
Actividad								
1	50,7%	53,8%	3,1	55,7%	60,5%	4,8	5,0 (10%)	1,1 (2%)
2	57,5%	58,4%	0,8	60,2%	62,2%	2,0	2,7 (5%)	3,8 (7%)
3	59,8%	59,6%	-0,1	64,6%	67,4%	2,8	4,8 (8%)	7,8 (13%)
4	65,1%	67,9%	2,8	71,8%	72,9%	1,2	6,7 (10%)	5,0 (7%)
5	76,1%	78,7%	2,5	79,4%	77,8%	-1,6	3,3 (4%)	-0,9 (-1%)
Empleo								
1	46,2%	47,6%	1,3	42,3%	46,8%	4,6	-3,9 (-8%)	-0,8 (-2%)
2	53,4%	55,1%	1,7	52,5%	53,7%	1,3	-0,9 (-2%)	-1,4 (-3%)
3	57,0%	58,7%	1,8	57,5%	60,8%	3,3	0,5 (1%)	2,1 (4%)
4	63,3%	64,2%	0,8	68,8%	70,0%	1,2	5,5 (9%)	5,8 (9%)
5	75,1%	78,7%	3,6	77,5%	73,4%	-4,2	2,4 (3%)	-5,3 (-7%)

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la EPH-INDEC (Ondas Octubre 1990 y 1998).

¿Qué efecto tuvo esta distribución de las oportunidades de empleo sobre los ingresos y el bienestar económico al interior de la estructura social según tipo de inserción de los hogares asalariados? Al respecto, la brecha social parece haberse ampliado en los estratos más pobres – según el tipo de inserción–, a la vez que observa una reducción de la misma en los sectores medios y altos por efecto de un mayor bienestar económico en los hogares Precarios de estos estratos (Cuadro 9).

- En general, se observa un empobrecimiento absoluto y relativo de los hogares de más bajos ingresos de tipo Precario, debido principalmente a la caída del empleo y de los ingresos por perceptor registrada en estos estratos.
- Al mismo tiempo, cabe destacar una mejora en las capacidades de consumo de los hogares Protegidos de más bajos ingresos. En este caso, el mayor esfuerzo laboral y la mejora en los ingresos por perceptor explicarían esta tendencia.
- Una asociación inversa se observa en los hogares asalariados Precarios en comparación con los Protegidos de los estratos medios y alto: un aumento mayor de los ingresos por consumidor y perceptor en favor de los primeros.

Cuadro 9: Indicadores de Ingresos de los Hogares Asalariados por Tipo de Inserción.
Gran Buenos Aires: 1990 y 1998

-Promedios, diferencias y variación porcentual bruta 90-98 / En pesos de Oct. 1999-

Quintiles	1990 Hogares			1998 Hogares			Variación 1998-1990	
	Protegidos	Precarios	Dif.\$	Protegidos	Precarios	Dif.\$	Protegidos	Precarios
Ingreso Familiar								
1	419,5	404,4	-15,1	506,0	399,2	-106,8	86,5 (21%)	-5,2 (-1%)
2	654,9	663,2	8,3	764,1	699,8	-64,3	109,2 (17%)	36,6 (6%)
3	839,7	764,9	-74,8	1073,0	939,6	-133,4	233,3 (28%)	174,7 (23%)
4	1015,8	964,7	-51,1	1549,8	1423,3	-126,4	534,0 (53%)	458,6 (48%)
5	1894,7	1615,3	-279,5	2745,1	2377,2	-367,9	850,4 (45%)	761,9 (47%)
Ingresos por Perceptor								
1	329,6	293,2	-36,4	378,8	296,0	-82,8	49,2 (15%)	2,8 (1%)
2	413,8	381,4	-32,4	535,2	439,9	-95,4	121,4 (29%)	58,5 (15%)
3	493,9	452,7	-41,2	634,3	541,8	-92,5	140,4 (28%)	89,1 (20%)
4	579,4	489,8	-89,6	836,3	758,3	-78,0	256,9 (44%)	268,5 (55%)
5	1133,9	947,2	-186,7	1595,7	1467,0	-128,6	461,8 (41%)	519,8 (55%)
Ingresos por Consumidor								
1	103,0	97,9	-5,1	123,6	97,1	-26,5	20,6 (20%)	-0,8 (-1%)
2	181,8	185,4	3,6	227,8	222,9	-4,9	46 (25%)	37,5 (20%)
3	268,3	264,1	-4,1	362,3	368,8	6,4	94 (35%)	104,7 (40%)
4	391,2	387,2	-3,9	605,9	578,3	-27,6	214,7 (55%)	191,1 (49%)
5	921,8	811,9	-109,9	1486,3	1406,0	-80,3	524,5 (57%)	594,4 (73%)

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la EPH-INDEC (Ondas Octubre 1990 y 1998.)

De esta manera, parece configurarse una estructura asalariada más pobre, heterogénea y fragmentada en la base de la pirámide, a la vez que más homogénea y favorecida en los sectores medios y altos.

Finalmente, las diferencias de participación en estructura de ingresos de los hogares asalariados por tipo de inserción dan cuenta del salto neto que generaron los procesos de movilidad social por parte de estos hogares (como efecto conjunto de las condiciones de contexto y de determinados comportamientos estratégicos). Más allá del signo del balance alcanzado en términos de oportunidades laborales y de ingresos por cada tipo y estrato (Cuadro 8 y 9.)

En este sentido, el Cuadro 10 da cuenta del sentido y la fuerza de los desplazamientos – entre 1990 y 1998– en la estructura social –en términos de bienestar económico– de los Hogares Asalariados Protegidos y Precarios.

- En particular, se observa una mayor concentración de Hogares Asalariados Precarios en el estrato más pobre de ingresos con una importante caída en todos los demás niveles.
- Al mismo tiempo se observa una movilidad social ascendente hacia los sectores medios de Hogares Asalariados Protegidos.

Cuadro 10: Localización de los Hogares Asalariados por Quintil de Ingresos según Tipo de Inserción Socio-laboral Gran Buenos Aires: 1990 y 1998

-En porcentajes sobre el total, diferencias porcentuales y variación porcentual bruta 90-98-

Quintiles	1990 Hogares			1998 Hogares			Variación 1998-1990	
	Protegidos	Precarios	Dif.pp	Protegidos	Precarios	Dif.pp	Protegidos	Precarios
1	15,2%	22,1%	6,9	11,8%	30,1%	18,3	-3,4 (-22%)	8,0 (36%)
2	20,2%	25,0%	4,8	19,4%	24,5%	5,1	-0,8 (-4%)	-0,5 (-2%)
3	17,8%	15,1%	-2,7	21,6%	15,0%	-6,6	3,8 (21%)	-0,1 (-0,6%)
4	22,8%	18,3%	-4,5	22,3%	17,3%	-5,0	-0,5 (2%)	-1,0 (-5%)
5	24,0%	19,5%	-4,5	24,8%	13,1%	-11,3	0,8 (3%)	-6,4 (-33%)

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la EPH-INDEC (Ondas Octubre 1990 y 1998).

Conclusiones

Cabe destacar que los procesos estructurales que aquí se evalúan son aquellos que han implicado la desestabilización de los trabajadores estables, la instalación de la precariedad junto a una desocupación recurrente, y un "déficit de lugares ocupables" en la estructura social. De esta manera, condiciones productivas y relaciones laborales cada vez más flexibles parecen encaminar a los trabajadores asalariados hacia posiciones diferenciales y más endebles en el mercado de trabajo. Sin embargo, corresponde que esta tendencia sea analizada y corroborada con más especificidad en cada situación histórica, dado que el fenómeno presenta evidencias de una gran complejidad.

De acuerdo con las hipótesis de trabajo, es de esperar que, como efecto de los cambios estructurales y tendencias de "flexibilización laboral", los cambios en las condiciones de inserción socio-ocupacional de los hogares asalariados influya en forma diferencial en los balances reproductivos y prácticas o respuestas económico-laborales implementadas por los mismos. Esto implicaría repercusiones directas sobre los perfiles y las condiciones de reproducción y homogeneidad de la estructura social asalariada.

En primer lugar, los resultados empíricos presentados como primer balance general dan cuenta de la configuración a fines de la década del '90 de una estructura económico-social

tendiente a priorizar relaciones laborales “asalariada” y al mismo tiempo más vulnerable y menos “integrada”. Frente a esta estructura, los problemas de desocupación emergen incidiendo principalmente en los hogares más debilitados en cuanto a los lazos laborales. Pero, si bien el proceso de precarización del mercado laboral parece haber conducido a una fragmentación sistemática de los estratos asalariados, los efectos de este proceso no han incidido de forma igualitaria en las condiciones laborales de los trabajadores y en las condiciones socio-económicas familiares.

Al respecto, el análisis comparativo –entre 1990 y 1998– muestra una ampliación de las diferencias, una polarización en las posibilidades y niveles de participación e inserción económico-laboral entre uno y otro tipo de hogar asalariado. A la vez que, una ampliación de la brecha en los niveles de recompensa de los esfuerzos económico-laborales en favor de los hogares asalariados Protegidos. Justamente, han sido los hogares Precarios los más afectados por la pérdida neta de empleo y la falta de oportunidades de reinserción laboral.

En general, se destaca un crecimiento de la subocupación y la sobreocupación horaria –como efecto de la caída de ocupaciones plenas –en ambos tipos de hogares. Pero con mayor impacto sobre los hogares Precarios. En el mismo sentido, el análisis de las variaciones en el tipo de “inserción laboral secundaria” lograda por los hogares mostró un incremento significativo de las formas inestables y no protegidas sobre todo en el caso de hogares Precarios.

Si bien se mantuvo la participación de los trabajadores asalariados protegidos en los hogares Protegidos, aumentó en ellos la participación de los trabajadores asalariados precarios. Por otra parte, los datos permiten confirmar el mayor esfuerzo económico-laboral desplegado en general por el conjunto de los hogares asalariados, con incremento de la desocupación entre los varones.

En este mismo sentido, ha resultado relevante observar el aumento de las jefas laborales mujeres, sobre todo en los hogares Protegidos, donde tal comportamiento fue más marcado y mucho más eficaz desde el punto de vista del balance ocupacional y económico familiar. Y esto, no como efecto directo y exclusivo de una mayor desintegración del núcleo familiar. La mayor caída de trabajadoras del hogar estuvo asociada al fenómeno de “reemplazo de responsabilidad económica”.

Por otra parte, el análisis al interior de la estructura social de ingresos mostró que el fenómeno de reproducción ampliada de una “periferia precaria” y de “desestabilización de los estables” no es lineal ni homogéneo al interior de la estructura social.

En términos de **oportunidades laborales**, el empleo fue más escaso en los estratos más bajos del conjunto de los hogares asalariados, sobre todo en los hogares de inserción Protegida. Asimismo, resulta relevante observar que cayó la tasa de empleo en los hogares Precarios ubicados en el estrato de ingresos más alto. El crecimiento registrado en la tasa de empleo de los hogares Protegidos sólo se explica por el comportamiento seguido por los estratos medios y alto de este sector.

En términos de **bienestar económico**, la brecha social –entre hogares asalariados– parece haberse ampliado en los estratos más pobres –a partir de una mejora relativa de los hogares Protegidos y a costa de un mayor esfuerzo laboral de inserción precaria. Al mismo tiempo, se observa una reducción de la misma en los sectores medios y altos por efecto de un mayor bienestar económico en los hogares Precarios –pero sobre todo, debido a mejoras en los ingresos por perceptor–.

En términos de la **estructura social**, el balance final permite establecer una especificidad importante al proceso de precarización general de la sociedad salarial: la consolidación de una estructura social asalariada más desigual, precaria y fragmentada en la base de la pirámide social, a la vez que más homogénea, formal y favorecida en los sectores asalariados medios y altos.

En cualquier caso, cabe reconocer que las estrategias individuales y familiares de vida, no se desarrollan en forma aislada del contexto de oportunidades económicas y sociales que ofrece una sociedad. En el mismo sentido, cabe también reconocer que los hogares con jefe laboral Protegido han podido resistir y responder mejor –no sin un mayor esfuerzo general y a una mayor autoexplotación de las mujeres– a las nuevas condiciones y oportunidades de mercado.

De esta manera, este ejercicio de investigación centrado en la forma de inserción salarial del hogar –a partir del principal proveedor de ingresos laborales–, ha permitido establecer un puente fructífero entre condiciones objetivas de bienestar, procesos de movilidad social y las estrategias de socio-laborales de los hogares. Esta perspectiva muestra así un nuevo campo de fenómenos vinculados a los procesos de “inclusión-exclusión”: la creciente fragmentación y debilidad de la sociedad salarial en su base material reproductiva.

Bibliografía

- Beccaria, L. A.: "Reestructuración, empleo y salarios en la Argentina", en Estudios de Trabajo, N° 7 , Buenos Aires, ASET, Primer Semestre 1992.
- Beccaria, L. A.y López N.: "Reconversión productiva y empleo en Argentina", en Revista DOXA, Buenos Aires, 1994.
- Beccaria L. y Orsatti A.: "Precarización laboral y estructura productiva en la Argentina: 1974-1978", en La Precarización del empleo en la Argentina, Comp.: Pedro Galín-Marta Novick. Centro Editor de América Latina. Buenos Aires, 1990.
- Boyer, R. La Teoría de la Regulación. Un análisis Crítico, Humanitas-Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYT-CEIL/CONICET-CREDAL/CNRS, Buenos Aires, 1989.
- Caire, Guy: "Precarisation des emplois et regulation du marche du travail", Sociologie du Travail, N° 2/82. Citado en Galín Pedro: "Vulnerabilidad y precarización del empleo asalariado", 1996.
- Canitrot, A.: Presentación general, en Libro blanco sobre el empleo en la Argentina, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Buenos Aires. 1995.
- Castel, Robert: La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado, Ed. Paidós, Buenos Aires 1997.
- Cortés, R.: "Precarización y empleo femenino", en La Precarización del empleo en la Argentina, Comp.: Pedro Galín-Marta Novick, Centro Editor de América Latina. Buenos Aires, 1990.
- Ferrari A. y López N.: "Contratos de trabajo y precariedad laboral, en Estudios de Trabajo, N° 2, Buenos Aires, ASET, Segundo Semestre 1991.
- Foucault, Michel: La verdad y las formas jurídicas. Bs. As. Gedisa. 1998.
- Galín ,P.y Novick , M. (Comp.): La Precarización del empleo en la Argentina, Centro Editor de América Latina. Buenos Aires,1990.
- Galín, P.: "El empleo no registrado en el período 1989-1994", Informe/21 del Proyecto Gob.Argentino/PNUD/OIT-ARG/92/009, MTSS, Abril 1995.
- Galín, P. y Feldman S.: "Sistemas de Información sobre el empleo no registrado en los países del Mercosur", Documento de Trabajo de OIT N° 52, Argentina, 1997.
- Galín, P.: "Vulnerabilidad y precarización del empleo asalariado", mimeo, 1996.
- Lipietz, A. y D. Leborgne. "Nuevas tecnologías, nuevas formas de regulación. Algunas consecuencias espaciales", en Revolución Tecnológica y Reestructuración Productiva: Impactos y Desafíos Territoriales", Edit. ILPES/ONU; IEU/PUC. Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1990.
- López, N. Y Orsatti, A.: "Análisis preliminar del módulo de precariedad laboral", Informe N°16 EPH-MTSS-PRONATASS, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Secretaría de Trabajo, Diciembre 1991.
- Marshall Adriana (a): "Formas precarias de trabajo asalariado: dos estudios en el área metropolitana de Buenos Aires. Empleo temporario y empleo incierto: dos caras del trabajo temporario en Argentina". Paper del Instituto Internacional de Estudios Laborales, 1990.
- Marshall, Adriana (b): "Contrataciones flexibles o trabajo precario? El empleo temporario y a tiempo parcial", en La Precarización del empleo en la Argentina, Comp.: Pedro Galín-Marta Novick, Centro Editor de América Latina. Buenos Aires, 1990.

Monza, A.: "La situación ocupacional en Argentina. Diagnóstico y perspectivas.", en Minujín (Comp.) Desigualdad y exclusión, UNICEF - Losada, Buenos Aires. 1995.

Minujin, Alberto: "En la rodada", en Cuesta Abajo. Los nuevos pobres: efectos de la crisis en la sociedad argentina. UNICEF/LOSADA. Bs. AS. 1993.

Pok Cynthia: "Precariedad laboral: Personificaciones en la frontera de la estructura del empleo". Documento presentado en el Primer Congreso Nacional de Estudios del Trabajo Reestructuración económica y reforma laboral", 1992.

Pok, C. y Sanjurjo M.: "Propuesta de medición del empleo precario en el marco de la Encuesta Permanente de Hogares", en La Precarización del empleo en la Argentina, Comp.: Pedro Galín-Marta Novick, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1990.

Rodgers, Gerry: "El debate sobre el trabajo precario en Europa Occidental", en El Trabajo precario en la regulación del mercado laboral. Crecimiento del empleo atípico en Europa Occidental, Comp. Gerry y Janine Rodgers, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, Madrid, 1992.

Salvia, A. Philipp, E. y Donza, E.: Cambio estructural y distribución del ingreso 1991-1995. Un análisis de la evolución de los ingresos y la desigualdad social en el Gran Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 11, Instituto Gino Germani, 1996.

Salvia, A. y E. Donza.: "Cambio estructural, distribución del ingreso y desigualdad social. Procesos sociales en auxilio de las políticas neoliberales". XXII Congreso ALAS. Concepción, Chile 12 al 16 de octubre de 1999

Salvia, A. y T. Lazo.: "Cambio estructural y desigual distribución de los esfuerzos económico-laborales de los hogares. Procesos sociales en auxilio de las políticas neoliberales". XXII Congreso ALAS. Concepción, Chile 12 al 16 de octubre de 1999

Salvia, A. y J. Zelárayan: "Cambio Estructural, Inserción Sectorial y Estrategias Familiares". Ponencia presentada en el 4º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET. Facultad de Economía de la UBA, Buenos Aires, 4, 5 y 6 de noviembre de 1998.

Standing, Guy: "Vulnerable Groups in Urban Labour Process", WEP, Working Paper, N° 13, 1987. Citado en Galín Pedro: "Vulnerabilidad y precarización del empleo asalariado".

Zas, O. y Meik, M.: "Desregulación y flexibilización normativa de la protección en el ordenamiento laboral argentino", en La Precarización del empleo en la Argentina, Comp.: Pedro Galín-Marta Novick. Centro Editor de América Latina. Buenos Aires, 1990.

“La precariedad como forma de exclusión¹”

Autores: Javier Lindenboim*

Leandro Serino** - Mariana L. González**

1. Introducción: objetivo y presentación del trabajo

El objetivo de nuestro trabajo es estudiar la precarización de las relaciones laborales y su vinculación con la noción de exclusión social. Para ello, nos centraremos en el caso de la Argentina en la década del noventa.

Postulamos que la generalización de la precarización habría sido resultado de las modificaciones que se produjeron en la lógica de funcionamiento del sistema económico en su conjunto, y especialmente la del mercado de trabajo, en un sentido adverso para grandes sectores de la sociedad.

Durante el último decenio, la fragilidad y polarización que muestran las distintas modalidades de inserción laboral permiten pensar en una forma de exclusión, que se extiende aún a esa porción de los trabajadores –que se incrementa en el período bajo estudio– que entabla un vínculo típicamente capitalista: los asalariados.

Por lo general, la exclusión se entiende como la incapacidad de las sociedades de integrar a todos sus miembros, particularmente en el sistema económico y en los beneficios sociales básicos. Es nuestra intención explicar cómo la precariedad puede ser entendida como una situación generadora de exclusión. Así, el empeoramiento en las condiciones de trabajo de una porción importante de los trabajadores, aunque de modo diferencial, contribuiría al aumento en el número de personas excluidas.

Para ello, en las secciones 2 y 3, se busca alcanzar una conceptualización de la precarización, que dé cuenta de sí misma en tanto proceso de exclusión. También incluye una reflexión retrospectiva en torno a: a) los instrumentos históricamente utilizados para paliar los efectos sociales más nocivos del capitalismo y b) el papel del trabajo como mecanismo de integración social.

Luego, en la sección 4, se realiza un análisis empírico de la evolución de la precariedad laboral. La información provista por las bases de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC se utiliza a tal efecto. Vale aclarar que el análisis abarca el período 1990-1999, y que, a diferencia de muchos estudios, toma en cuenta la totalidad de los aglomerados relevados por el ente estadístico nacional.

¹ El presente trabajo se encuadra en el Proyecto Integrado IE-01 de UBACyT (1998-2000): "Mercados de trabajo urbanos en la Argentina de los noventa. Crisis y metamorfosis".

* Director del CEPED e Investigador Independiente del CONICET.

* Maestrando en Economía y Becaria de Estímulo de la UBA; miembros del CEPED.

2. La exclusión en las sociedades capitalistas

En toda sociedad capitalista las actividades económicas desarrolladas por los individuos son de naturaleza social. Por medio del intercambio, las personas acceden a los bienes que les permiten satisfacer sus necesidades, y con su actividad laboral, una porción mayoritaria de la población, obtiene los recursos necesarios para entablar dicho intercambio. El trabajo, en tanto generador de los recursos para la reproducción de la vida material y el propio sistema, es el mecanismo de socialización e integración por excelencia.

A su vez, los resultados del proceso productivo en el que se inscribe la actividad laboral, al implicar el establecimiento de vínculos entre los miembros de la sociedad, nos muestran la naturaleza social de las relaciones económicas. Lo específico de éstas es que su naturaleza social aparece inevitablemente oculta en el movimiento de los bienes que se intercambian.

En el capitalismo, aunque no sólo en este modo de producción, hay una porción de la población que no puede acceder a los medios de vida necesarios para su reproducción.

En las sociedades capitalistas, esta situación de privaciones presenta ciertas especificidades. Ésta implica una carencia de posibilidades de participar en el proceso de intercambio económico para acceder a los bienes que permiten satisfacer necesidades.

Lo anterior, en el caso de aquellos que no tienen más que su fuerza de trabajo, suele estar asociado a la imposibilidad de vender esa capacidad transformadora y, en consecuencia, de participar en las actividades de reproducción económica de la sociedad, entendida ésta como la producción mercantil y la reproducción de los mismos individuos que han de llevarla a cabo.

Pero la estrecha vinculación mencionada entre la falta de ocupación y la exclusión no implica que la sola actividad laboral garantice la inexistencia de privaciones materiales. En otras palabras, no todos los empleos permiten una reproducción estable y segura de los trabajadores y su familia.

En términos concretos, el estado de privaciones remite a la existencia de población excluida de las actividades específicas del capitalismo: producción e intercambio de mercancías.

La intervención del Estado

Históricamente, a través del Estado se han intentado paliar, mediante la implementación de distintas políticas, las situaciones de exclusión y carencias antes mencionadas. La formulación de políticas públicas puede entenderse como un proceso social que transforma las demandas de distintos grupos sociales en opciones políticas, buscando preservar la estabilidad del sistema y la integración social que le sirve de base.

En Argentina, desde fines del siglo XIX, las políticas que primaron fueron de tipo asistencialista; es decir que su objetivo era brindar algún tipo de socorro material a los individuos excluidos, para permitirles participar en el proceso de intercambio y que luego puedan reinsertarse socialmente en forma autónoma.

Desde principios del siglo XX, y especialmente tras la finalización de la Primera Guerra Mundial, en el país se observa un constante aumento de la población asalariada altamente organizada en asociaciones sindicales, que da lugar un gradual establecimiento de beneficios previsionales.

Para los años cuarenta la población asalariada se había ampliado sobremanera², lo cual en cierto modo explica la implementación de políticas específicamente dirigidas a los asalariados, habitualmente denominadas como políticas aseguradoras. Éstas buscaban que el trabajador pasara de una situación inestable e incierta a otra de protección contra riesgos de la existencia, por intermedio de un conjunto mínimo de derechos sociales que se le reconocían: jubilación, indemnización por despido y cobertura por enfermedad o accidente. Esta protección social otorgada a los trabajadores tenía por objetivo garantizar un funcionamiento eficiente del sistema económico.

Las políticas implementadas en las décadas subsiguientes no sólo se centraron en los derechos sociales. Adicionalmente, se desarrollaron políticas de promoción del desarrollo económico³ que favorecían la creación de empleo y, junto con las aseguradoras, confirmaban el papel del trabajo como mecanismo de inclusión; a diferencia del momento en que primaban las políticas públicas asistencialistas, cuando la asistencia material cumplía dicho objetivo⁴.

Por lo visto, el papel del Estado resultó fundamental, en tanto impulsó directa o indirectamente la creación de empleo e implementó el sistema de seguridad social, a partir del que se garantizó el acceso de la población al trabajo y, por medio de éste, a los bienes y servicios necesarios para su reproducción. En otras palabras, la inclusión social masiva se basaba en la estabilidad y seguridad del trabajo.

3. La precariedad

El nuevo contexto en los noventa

En las últimas décadas esta situación comenzó a revertirse en la Argentina, y ya en los noventa los objetivos del Estado para con los trabajadores se modificaron sustancialmente. A principios de esta década, el Estado emprendió una serie de reformas estructurales que representan la materialización de su nuevo papel en el plano económico. A fin de lograr insertar la economía argentina en posición de aprovechar las ventajas del contexto de creciente globalización, se adujo que el Estado debía retirarse a cumplir sólo las funciones que le son indelegables. La nueva orientación político-ideológica no incluye entre estas funciones indelegables la regulación de la desigual relación de fuerzas entre capitalistas y trabajadores.

Para comprender la nueva situación, es necesario asociar, en parte, el cambio en el papel del Estado, con los efectos de la apertura económica y financiera, y la sobrevaluación del peso argentino. El nuevo contexto en el que deben desenvolverse los agentes económicos fuerza a los productores a disminuir sus costos para poder competir, y al Estado a fomentar dicho comportamiento para evitar una recurrente situación deficitaria en su balanza comercial, dada la imposibilidad de modificar el régimen cambiario.

² El número de asalariados se duplicó entre 1935 y 1945

³ Es sabido que la orientación de las políticas económicas de los distintos gobiernos no resultó uniforme. Si bien no existen estudios específicos que analicen la correlación entre las distintas políticas específicas y las variaciones en el empleo, puede decirse que en los momentos en que se implementaron políticas de fomento de sectores productivos mano de obra intensivos se favoreció la generación de empleo.

⁴ Forni, Lattes, Lindenboim (1992)

Bajo estas circunstancias, el Estado deja que la lógica del mercado se encargue de regular el nivel de empleo, los salarios y las condiciones de empleo; y que sean los mismos actores del mercado de trabajo quienes interactúen, aún sabiendo que la relación de fuerzas de las partes intervinientes hará que la reducción de costos recaiga principalmente sobre los trabajadores.

Las diversas leyes que avalan las nuevas modalidades de inserción laboral, que en su afán por reducir los costos laborales eliminan la estabilidad de los empleos y parte de los beneficios que garantizan la protección actual y futura de los trabajadores, nos muestran cómo el Estado, por acción u omisión, legitima y refuerza la posición del actor más poderoso, aún cuando estas medidas se plantean como necesarias para la generación de puestos de trabajo.

La disminución de los niveles de empleo, o bien su escaso dinamismo, ponen de manifiesto las dificultades del trabajo para continuar actuando como mecanismo de inclusión; al propio tiempo las distintas medidas implementadas para revertir la situación no sólo carecen de éxito sino que empeoran la situación de los trabajadores. El balance, transcurridos diez años de políticas como las descritas, muestra entonces que la condición de los trabajadores se ha visto visiblemente deteriorada sin que llegue a vislumbrarse un mecanismo capaz de revertir esta situación.

La precariedad asociada a la exclusión

De acuerdo a lo desarrollado anteriormente, la inseguridad en el empleo y, por lo tanto, la incertidumbre acerca de los ingresos presentes y futuros⁵, pueden mirarse como una forma de exclusión. Inseguridad e incertidumbre, a su vez, delimitan las dimensiones básicas a partir de las cuales se identifica a los empleos precarios. La precariedad, en este sentido, conduce a los trabajadores a situaciones típicas de la exclusión social.

Anteriormente hemos aludido a las formas mediante las cuales históricamente el Estado procuró la inclusión social estable mediante el trabajo, y cómo su retiro de diversos ámbitos, por un lado, retrotrae a un grupo importante de trabajadores a una situación de desprotección y, por otro, obliga a los respectivos hogares a realizar esfuerzos cada vez mayores para reproducirse.

En este sentido, la información empírica indica que hoy día existe un núcleo de trabajadores cuyas condiciones de inserción en el mercado laboral nos inducen a pensar que no pueden participar de los beneficios que sí tiene otra parte de la sociedad. A su vez, como este núcleo sigue incrementando su proporción a través del tiempo, nada indica que su situación sea reversible, sino que, por el contrario, se va ahondando cada vez más.

Conceptualización de precariedad

Hasta aquí nos referimos a la precarización del trabajo como forma de exclusión, sin definir exactamente los alcances de este término, aunque vinculándolo claramente, al menos, con la inseguridad del empleo, su temporalidad y ausencia de protección. En esto coinciden la mayor parte de los autores que se refieren a la precariedad⁶.

⁵ Son estos ingresos los que permiten que los trabajadores puedan participar en el proceso de intercambio y acceder a los bienes que posibilitan su reproducción social.

⁶ AA.VV., OIT (1988)

La inseguridad del empleo remite a que el momento de finalización de la relación laboral pueda ser decidido arbitrariamente y sin costos por el empleador; lo cual está estrechamente vinculado con la inexistencia de una vinculación contractual legal entre las partes. Esta cuestión a su vez determina que el trabajador no tenga acceso a garantías de otro tipo: entre ellas, aportes para la futura jubilación, cobertura por enfermedad o por accidente. Por último, la temporalidad alude a aquellos empleos que, aún siendo legales, se hallan regulados por contratos que son de duración determinada y, respecto de los cuales, el trabajador no tiene certeza de su continuidad.

Sin embargo, para su estudio será necesario brindar algunas precisiones adicionales a los efectos de arribar a alguna definición operativa del fenómeno, y que enriquecen la conceptualización del mismo.

El universo a considerar

En primer lugar, es necesario definir el universo al que nos referiremos. La noción de precariedad remite a una de las relaciones típicas del capitalismo, la entablada entre trabajadores y empleadores. Esto es así porque el resultado de la negociación desarrollada entre ambas partes, con o sin intervención del Estado, determinará las características de la relación de trabajo: los derechos y obligaciones de cada parte, en especial los beneficios y el modo de contratación y, por lo tanto, el carácter de precario o no del empleo. Se deriva de lo anterior que el universo analizado será el de los trabajadores asalariados.

Es importante destacar que la desigual relación de fuerzas entre los actores lleva a que la acción (o inacción) del Estado resulte crucial para determinar el tipo de inserción que lograrán los trabajadores, motivo por el cual se ha prestado atención a la intervención estatal en las secciones precedentes.

Características de los empleos precarios

Habitualmente se caracteriza a los empleos asalariados como estables o protegidos si presentan las siguientes características: son de tiempo completo, se rigen por contratos de tiempo indeterminado, y los trabajadores se encuentran protegidos por la legislación laboral.

Como residuo, podría definirse entonces, en sentido estricto, el conjunto de trabajadores precarios como aquellos que tienen empleos que no cumplen con alguno de los atributos señalados.

Sin embargo, como la problemática de la subocupación puede analizarse como un fenómeno que presenta particularidades en sí mismo y es diferenciable de la precariedad, este atributo no formará parte de los que dan lugar a la definición de precariedad. De este modo, puede definirse al empleo precario como aquel que es por tiempo determinado y/o no protegido por la legislación laboral.

Al respecto valen las siguientes aclaraciones: En primer lugar, en cuanto a la protección brindada por el marco legal, es necesario tener en cuenta que en la última década la legislación argentina avaló el empeoramiento de las condiciones laborales y la pérdida de estabilidad, pudiendo afirmarse que se asiste a un proceso de deterioro aún entre los empleos que están bajo la protección legal.

En segundo lugar, se pretende enfatizar que la circunscripción del universo de análisis al de los trabajadores asalariados pretende diferenciar este tipo de estudios de los de la informalidad, en tanto este último enfoque postula que las distintas formas de empleo se corresponden con determinadas características de las unidades productivas, sin considerar las relaciones que se establecen en ellas entre los distintos actores. Nuestra perspectiva reconoce que las relaciones precarias son observables con independencia de las características del establecimiento productivo⁷.

Se postula que esta explícita diferenciación entre precariedad e informalidad clarifica el hecho de que la primera resulta de la relación asimétrica establecida entre las partes intervinientes en el proceso productivo; y, al mismo tiempo, da lugar al estudio de esta problemática incluso en el sector moderno de la economía.

Al llegar a este punto, cabe destacar que entendemos que el aporte del presente trabajo no resulta de la postulación de una nueva definición operacional de precariedad, sino de la conceptualización de la precariedad como fenómeno de exclusión y de su vinculación con las relaciones de fuerza entre capitalistas y asalariados.

Definición operativa

De acuerdo con lo desarrollado en la sección anterior, existen dos dimensiones principales a partir de las cuales arribar a una definición operativa de precariedad:

a) falta de protección por la legislación laboral, b) contrato por tiempo determinado.

Nuestra fuente de información a los efectos de estimar el peso del trabajo precario en Argentina y sus características es la Encuesta Permanente de Hogares⁸. De acuerdo con la forma en que sus resultados son presentados a los usuarios, la mejor manera de identificar la falta de protección legal de un empleo será considerando a los trabajadores como protegidos si se les realiza descuento jubilatorio. El tipo de contrato sólo puede distinguirse desde 1995, año en que las preguntas correspondientes se agregaron a la encuesta. El escaso peso relativo de los trabajadores con contratos temporarios, nos permitió considerar como trabajadores precarios sólo a aquellos a los que, según la Encuesta, no se les realizan descuentos jubilatorios⁹.

Así, el estudio principalmente analizará la evolución y características de los trabajadores asalariados, diferenciando al interior de los mismos entre quienes tienen descuento jubilatorio y los que no, entendiendo que los primeros serían los que están protegidos por la seguridad social.

Esta diferenciación requiere considerar a los asalariados que tienen entre 18 y 65 años de edad. Vale destacar que, siguiendo con la línea de investigación del proyecto en el que se enmarca este trabajo, se analiza diferencialmente lo ocurrido en el Gran Buenos Aires y en el resto de los aglomerados relevados, tomados en conjunto¹⁰.

⁷ Se conoce que los empleos precarios resultan más frecuentes en las empresas informales (microempresas), pero de hecho no se observan sólo en éstas.

⁸ La EPH releva datos de hogares de 28 aglomerados urbanos, de los que tomamos 25, que concentran el 68% de la población urbana argentina.

⁹ Se aclara que se excluyó al servicio doméstico del análisis.

¹⁰ El resto urbano incluye los aglomerados relevados para los cuales están disponibles las bases usuario.

4. La evidencia empírica

La situación del mercado laboral en los noventa, que contextualiza el problema de la precariedad, se caracterizó por el estancamiento o escaso dinamismo del empleo, el aumento de la tasa de actividad, y el consecuente gran incremento de la tasa de desempleo¹¹. Al mismo tiempo, cabe destacar que en el total de los empleados aumentó del peso relativo de los asalariados.

Por otra parte, especialmente desde mediados de la década, se observa un creciente aumento en el porcentaje de trabajadores asalariados a los que no se les realizan descuentos jubilatorios, y que definimos como precarios. Este fenómeno se produce tanto en el GBA como en el resto de los aglomerados urbanos, aunque en el GBA su intensidad es mayor (aumento del 40 % entre 1990 y 1999) y se manifiesta anticipadamente, de tal modo que, aún habiendo comenzado la década con proporciones de precariedad inferiores a las del resto urbano, la culmina con valores que son superiores¹².

CUADRO 1³: Evolución de la precariedad entre los asalariados

Período	GBA		Resto	
	No precarios	Precarios	No precarios	Precarios
1980	85,4 %	14,6 %	N/d	N/d
1985	81,0 %	19,0 %	N/d	N/d
1990	76,1%	23,9%	N/d	N/d
1991	73,2%	26,8%	N/d	N/d
1992	73,9%	26,1%	67,6%	32,4%
1993	72,3%	27,7%	75,7%	24,3%
1994	75,2%	24,8%	76,3%	23,7%
1995	71,5%	28,5%	74,3%	25,7%
1996	68,1%	31,9%	73,2%	26,8%
1997	68,1%	31,9%	68,7%	31,3%
1998	67,2%	32,8%	68,3%	31,7%
1999	66,4%	33,6%	67,4%	32,6%

Ello es signo de un proceso de profundización de las relaciones típicamente capitalistas, ya que, contrariamente a lo que a veces se afirma, el trabajo asalariado aumenta su importancia, pero asociado a la reducción de la fracción del gasto laboral destinada a financiar los servicios

¹¹ Lindenboim y Serino (2000)

¹² La información estadística muestra que también durante los ochenta resultó significativo el aumento de la precariedad, aunque este tema queda por fuera del cometido del presente trabajo.

¹³ Los cuadros son de elaboración propia, basados en información de la EPH. En todos los casos se considera como universo a los trabajadores asalariados, excluyendo el servicio doméstico.

que contribuyen a la reproducción segura y estable de la fuerza de trabajo. Puede verse entonces que las relaciones asalariadas tienden a asemejarse a las de inicios de siglo; ya que, así como se reducen las obligaciones del capitalista hacia el trabajador, también el Estado abandona la prestación de servicios y protección, que en su momento permitieron que el trabajo fuera el mecanismo de integración social por excelencia.

Un análisis más detallado: caracterización de los empleos precarios

Se presentan a continuación los resultados observados en el análisis de distintos atributos de los trabajadores asalariados, diferenciándolos según sean o no precarios. Algunos de los atributos analizados se vinculan con el tipo de unidad productiva en el que se insertan, y otros se refieren a características asociables al propio trabajador.

En primer lugar, se analiza la distribución entre empleos precarios y no precarios según quintil de ingreso per cápita familiar, y luego se compara el ingreso medio total de los dos grupos, a los efectos ver si los asalariados precarios encuentran mayores dificultades y carencias para hacer frente a sus necesidades. En una segunda instancia presentamos la composición del empleo, clasificado como precario y no precario, en la estructura productiva. En concreto, según rama de actividad y tamaño del establecimiento. A su vez, otra de las características de los empleos analizada es su carga horaria.

Por último, se realiza un análisis de la información empírica de algunos atributos particulares de los trabajadores. En este sentido, la mirada se concentra en la posición en el hogar y el nivel educativo de los trabajadores.

Como era de esperar, la precariedad adquiere dimensiones más importantes entre los trabajadores de los primeros quintiles.

Este análisis por quintil de ingresos se ve confirmado por la observación de los diferenciales de ingreso medio total entre los asalariados no precarios y los precarios. Al respecto, los ingresos de quienes tienen empleos precarios están en cada quintil y cada año por debajo de los de aquellos que tienen empleos protegidos. En el GBA las diferencias van entre el 12 y el 33 %, mientras que en el resto resultan en algunos casos aún mayores (cercanas al 40 %).

CUADRO 2: Proporción de empleos asalariados precarios y no precarios según quintil de ingreso per capita familiar, e ingreso medio total individual en pesos de 1994.

Período	1991				1994			
	GBA		Resto		GBA		Resto	
	No prec	Precario	N/d	N/d	No prec	Precario	No prec	Precario
Quintil 1 <i>Ingreso</i>	64,0%	36,0%	N/d	N/d	66,8%	33,2%	66,8%	33,2%
	400	336	N/d	N/d	451	391	392	291
Quintil 2 <i>Ingreso</i>	68,2%	31,8%	N/d	N/d	72,6%	27,4%	72,6%	27,4%
	524	422	N/d	N/d	544	476	479	335
Quintil 3 <i>Ingreso</i>	72,6%	27,4%	N/d	N/d	76,1%	23,9%	76,1%	23,9%
	597	490	N/d	N/d	656	542	539	381
Quintil 4 <i>Ingreso</i>	79,7%	20,3%	N/d	N/d	78,6%	21,4%	78,6%	21,4%
	674	548	N/d	N/d	767	597	648	445
Quintil 5 <i>Ingreso</i>	85,9%	14,1%	N/d	N/d	82,4%	17,6%	82,4%	17,6%
	1301	919	N/d	N/d	1408	1247	1048	807

Período	1997				1999			
	GBA		Resto		GBA		Resto	
	No prec	Precario	No prec	Precario	No prec	Precario	No prec	Precario
Quintil 1 <i>Ingreso</i>	49,6%	50,4%	48,6%	51,4%	47,1%	52,9%	44,1%	55,9%
	408	274	368	228	426	295	377	250
Quintil 2 <i>Ingreso</i>	67,3%	32,7%	61,8%	38,2%	59,9%	40,1%	60,8%	39,2%
	517	392	464	294	566	398	484	292
Quintil 3 <i>Ingreso</i>	68,9%	31,1%	68,2%	31,8%	67,5%	32,5%	67,9%	32,1%
	632	491	525	331	610	468	553	341
Quintil 4 <i>Ingreso</i>	74,0%	26,0%	75,2%	24,8%	72,8%	27,2%	74,6%	25,4%
	743	552	614	400	800	637	673	420
Quintil 5 <i>Ingreso</i>	79,0%	21,0%	82,6%	17,4%	78,9%	21,1%	81,7%	18,3%
	1398	1018	1017	728	1485	1100	1088	697

Esto nos muestra que la carencia de beneficios no resulta compensada por mayores ingresos, lo cual pone de manifiesto la mayor exposición de este tipo de trabajadores a los riesgos de nuestra sociedad, así como las mayores dificultades que enfrentan para su reproducción.

Si observamos la composición del empleo (precario - no precario) en cada rama de actividad, se observan evoluciones de interés. El empeoramiento de las condiciones de trabajo se verifica en casi todas las ramas, siendo aquellas en las que resulta más considerable las de los servicios¹⁴, el transporte y la administración pública.

La creciente proporción de dependientes públicos a los que no se les realizan descuentos jubilatorios sugiere que el sector estatal no sólo fomenta el deterioro en las modalidades de inserción, a partir de la promulgación de leyes de flexibilización laboral, sino que a su vez brinda el ejemplo.

Por otra parte, en esta mirada se destaca que el sector de la construcción presenta los mayores niveles de precariedad (superior al 60 % de los asalariados), aún cuando estos no se incrementaron en la década.

¹⁴ Los servicios financieros e inmobiliarios, el comercio y los servicios personales.

El análisis de la evolución de la precariedad según tamaño del establecimiento muestra que las peores condiciones de trabajo predominan en las empresas con hasta cinco empleados. La evolución, sin embargo es más desfavorable en las empresas de mayor tamaño (pero por supuesto la situación empeora en ambas). Esto ilustra lo dicho en la sección 3: que, aunque precariedad e informalidad¹⁵ resultan fenómenos diferenciables en su problemática y evolución, existe cierta vinculación entre ambos, en tanto las relaciones precarias predominan en los microestablecimientos.

CUADRO 3: Proporción de empleos asalariados precarios y no precarios según tipo de establecimiento (hasta 5 empleados – más de 5 empleados)

Período	Tipo de establecimiento	GBA		Resto	
		No prec	Precario	No prec	Precario
1991	hasta 5 empleados	42,6%	57,4%	N/d	N/d
	más de 5 empleados	81,6%	18,4%	N/d	N/d
1994	hasta 5 empleados	46,5%	53,5%	49,5%	50,5%
	más de 5 empleados	83,2%	16,8%	83,7%	16,3%
1997	hasta 5 empleados	33,2%	66,8%	35,8%	64,2%
	más de 5 empleados	78,2%	21,8%	78,1%	21,9%
1999	hasta 5 empleados	33,3%	66,7%	31,5%	68,5%
	más de 5 empleados	75,4%	24,6%	78,3%	21,7%

A su vez, el cuadro 4 nos muestra que entre aquellos asalariados que están protegidos, prácticamente un 90 % trabaja en establecimientos de más de 5 empleados, mientras que en el caso de los precarios más de la mitad se desempeña en este tipo de establecimientos.

CUADRO 4: Composición según tipo de establecimiento (hasta 5 empleados – más de 5 empleados) de empleos asalariados precarios y no precarios

Período	Tipo de establecimiento	GBA		Resto	
		No prec	Precario	No prec	Precario
1991	hasta 5 empleados	12,5%	46,0%	N/d	N/d
	más de 5 empleados	87,5%	54,0%	N/d	N/d
1994	hasta 5 empleados	13,4%	46,8%	14,0%	46,2%
	más de 5 empleados	86,6%	53,2%	86,0%	53,8%
1997	hasta 5 empleados	10,9%	46,9%	11,7%	45,9%
	más de 5 empleados	89,1%	53,1%	88,3%	54,1%
1999	hasta 5 empleados	10,8%	42,6%	10,9%	48,9%
	más de 5 empleados	89,2%	57,4%	89,1%	51,1%

La mirada concentrada en la posición que ocupan los asalariados en el hogar nos muestra que la proporción de empleos precarios resulta mayor entre aquellos que no son jefes de hogar, pero que ésta aumenta más entre los jefes.

¹⁵ Vale recordar que habitualmente la definición operacional de sector informal lo identifica con las microempresas.

El deterioro en las condiciones de empleo de los jefes (que no se limita sólo al incremento de la precariedad) puede ser considerado como uno de los motivos por los cuales aumentó, durante la década, la participación de los otros miembros del hogar en el mercado laboral. La hipótesis del trabajador adicional resulta entonces consecuente con los hechos observados.

CUADRO 5: Proporción de asalariados precarios y no precarios según posición en el hogar (jefe - no jefe)

Período	Posición en el hogar	GBA		Resto	
		No precario	Precario	No precario	Precario
1991	jefe	78,2%	21,8%	N/d	N/d
	no jefe	67,8%	32,2%	N/d	N/d
1994	jefe	79,8%	20,2%	81,4%	18,6%
	no jefe	70,8%	29,2%	71,1%	28,9%
1997	jefe	72,3%	27,7%	74,4%	25,6%
	no jefe	64,1%	35,9%	62,7%	37,3%
1999	jefe	71,7%	28,3%	73,6%	26,4%
	no jefe	61,2%	38,8%	61,2%	38,8%

Asimismo, se evidencia que la proporción de empleos precarios resulta mayor entre los asalariados con bajo nivel educativo (hasta secundario incompleto). Por lo general, se observa que a mayor nivel educativo, menor es la proporción de empleos precarios, algo que resulta mucho más marcado y evidente en el resto urbano.

Al analizar la evolución, vemos que la problemática de la precariedad afecta a los cuatro grupos identificados y que, contrariamente a ciertas afirmaciones de sentido común, el grupo de más alto nivel educativo es uno de los que más sufre el aumento de la precariedad.

CUADRO 6: Proporción de asalariados precarios y no precarios según nivel educativo

Período	Nivel educativo	GBA		Resto	
		No precario	Precario	No precario	Precario
1991	Hasta Prim Inc	64,9%	35,1%	N/d	N/d
	Hasta Sec Inc	66,6%	33,4%	N/d	N/d
	Hasta Terc.Inc.	79,5%	20,5%	N/d	N/d
	Terc. o Sup. Comp.	90,1%	9,9%	N/d	N/d
1994	Hasta Prim Inc	71,8%	28,2%	63,7%	36,3%
	Hasta Sec Inc	67,4%	32,6%	70,6%	29,4%
	Hasta Terc.Inc.	81,5%	18,5%	79,5%	20,5%
	Terc. o Sup. Comp.	89,7%	10,3%	89,3%	10,7%
1997	Hasta Prim Inc	49,7%	50,3%	47,4%	52,6%
	Hasta Sec Inc	60,3%	39,7%	60,9%	39,1%
	Hasta Terc.Inc.	74,0%	26,0%	72,4%	27,6%
	Terc. o Sup. Comp.	85,1%	14,9%	88,0%	12,0%
1999	Hasta Prim Inc	50,5%	49,5%	47,1%	52,9%
	Hasta Sec Inc	57,9%	42,1%	58,7%	41,3%
	Hasta Terc.Inc.	70,1%	29,9%	71,0%	29,0%
	Terc. o Sup. Comp.	83,5%	16,5%	85,9%	14,1%

A su vez, el cuadro 7 permite ver que simultáneamente existe un mejoramiento general de las credenciales educativas de los asalariados. En el GBA, este mejoramiento resulta claramente más notable entre aquellos que son asalariados protegidos.

CUADRO 7: Composición de asalariados precarios y no precarios según nivel educativo

Período	Nivel educativo	GBA	
		No precario	Precario
1991	Hasta Prim Inc	7,8%	11,6%
	Hasta Sec Inc	43,5%	59,8%
	Hasta Terc.Inc.	34,2%	24,2%
	Terc. o Sup. Comp.	14,5%	4,3%
1999	Hasta Prim Inc	3,8%	7,3%
	Hasta Sec Inc	35,8%	51,3%
	Hasta Terc.Inc.	39,2%	33,1%
	Terc. o Sup. Comp.	21,2%	8,3%

Para concluir, si bien no se incluye aquí por cuestiones de espacio la información empírica disponible, se observa que, al nivel de los hogares, se da un aumento en el número medio de asalariados, acompañado por una caída en el número medio de trabajadores protegidos por hogar. Esto nos permite afirmar que el empeoramiento de las condiciones de trabajo no sólo se produce en términos relativos sino también en términos absolutos.

5. Reflexiones finales

El deterioro de las condiciones de trabajo es uno de los principales indicadores del deficiente desempeño de los mercados de trabajo urbanos argentinos en los noventa. El proceso de precarización de las relaciones laborales, esto es, los niveles crecientes de inseguridad en el empleo, y en consecuencia, de incertidumbre acerca de los ingresos presentes y futuros, incrementa el número de personas con dificultades para satisfacer sus necesidades.

Esta forma irregular de inserción en el proceso productivo, con efectos sobre la capacidad de consumo de los trabajadores, permite establecer un vínculo entre la precariedad en el empleo y la exclusión.

Tal como se afirma en el estudio, la precariedad deriva de la propia naturaleza de los vínculos que en el capitalismo se entablan entre trabajador y empleador. El Estado, en consecuencia, desempeñó históricamente un papel fundamental en la equiparación de las fuerzas sociales, dando lugar a períodos en los que los niveles de precariedad se vieron morigerados. Es evidente que la extensión de las relaciones capitalistas implica que este fenómeno no se circunscribe solamente al caso argentino.

El proceso de precarización al que asiste nuestro país en la última década deriva tanto del cambio en la lógica del funcionamiento del sistema económico argentino como de la forma que

adquiere la intervención estatal. El proceso de cambio estructural de los noventa tuvo dos efectos de importancia sobre el mercado de trabajo. En primer lugar, los shocks externos sólo pueden ser absorbidos por medio de caídas en el nivel de actividad y consecuentemente del empleo. Segundo, en un contexto de mayor apertura de la economía, los aumentos de competitividad implican, entre otras cosas, la *indefectible* reducción de los costos laborales.

El retiro del Estado como regulador de relaciones desiguales, legitima y refuerza la posición del actor más poderoso y contribuye a generar una dinámica en la que el ajuste corre por cuenta de los trabajadores.

La información empírica verifica la situación de mayor precariedad entre los trabajadores asalariados y su mayor dificultad para la satisfacción de necesidades materiales, así como la existencia de grupos particulares que resultan más afectados por este proceso.

6. Bibliografía

- AA.VV. "El empleo precario en Argentina", OIT, Lima, marzo de 1988.
- CARPIO, Jorge; KLEIN, Emilio y NOVACOVSKY, Irene "Informalidad y exclusión social", FCE/Siempro/OIT, Buenos Aires, 2000.
- FORNI, LATTES, LINDENBOIM "Políticas de empleo. Efectos de las políticas globales sobre el mercado de trabajo y políticas específicas". En Políticas públicas de integración social, Proyecto estrategias de gobernabilidad en la crisis, CLACSO-PNUD-UNESCO, Buenos Aires, agosto de 1992.
- GALÍN, P. y NOVICK, M. (comps.) "La precarización del empleo en la Argentina", CIAT-OIT/CLACSO/CEAL, Buenos Aires, 1990.
- GAZZOTTI, Alejandro "La inserción precaria en el mercado de trabajo". En Condiciones de trabajo en América Latina; Tecnología, empleo precario y salud ocupacional, CLACSO/CONICET, 1987.
- GONZALEZ, Horacio "El Sujeto de la Pobreza: un problema de la teoría social". En MINUJÍN y otros "Cuesta Abajo. Los nuevos pobres: efectos de la crisis en la sociedad argentina", UNICEF/LOSADA, Buenos Aires, 1992.
- LINDENBOIM, Javier y SERINO, Leandro "Mercados de trabajo urbano Argentina de los '90", en CD-ROM Ponencia presentada al Tercer Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo "El trabajo en los umbrales del siglo XXI", Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo, Buenos Aires, 2000.
- LO VUOLO, Rubén "Crisis del Estado de Bienestar: de la seguridad en el trabajo a la seguridad en el ingreso. En *Desempleo estructural, pobreza y precariedad*, Buenos Aires, Nueva Visión, 1996.
- MURMIS, Miguel y FELDMAN, Silvio "La heterogeneidad social de las pobreza". En MINUJÍN y otros "Cuesta Abajo. Los nuevos pobres: efectos de la crisis en la sociedad argentina", UNICEF/LOSADA, Buenos Aires, 1992.
- NAHÓN, María Cecilia "Proyecto: La política social argentina en los noventa. Informe de avance", 1999.
- NUN, José "El futuro del empleo y la tesis de la masa marginal". En *Desarrollo Económico* vol. 38 N° 152, Buenos Aires, enero-marzo 1999.
- RODGERS, Gerry "Trends in urban poverty and labour market acces. Urban poverty and the labour market", OIT, 1989.
- SALVIA, Agustín y TISSERA, Silvana "Heterogeneidad y precarización de los hogares asalariados en Argentina durante la década del '90" (mimeo), 1999.
- SUAREZ, Ana Lourdes "Profundización de la exclusión. Hogares de bajos ingresos del GBA. 1985-1995". En *Estudios del trabajo* N°15, ASET, Buenos Aires, 1998.

“Reformas laborales y precarización del trabajo asalariado (Argentina 1990-2000)”

Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social*

Agustín Salvia, Silvana Tissera, Juan Martín Bustos, Fernando Sciarrotta, Juliana Persia,
Gonzalo Herrera Gallo, Natalia Cillis y Verónica García Allegrone.

1. Presentación

1.1. Reformas laborales y flexibilización

Argentina emprendió durante los años '90 una serie de reformas estructurales orientadas a la apertura y desregulación de los mercados, a privatizar las empresas públicas, ganar la confianza financiera internacional y propiciar la reconversión productiva. El objetivo manifiesto de esta estrategia era modernizar la economía y mejorar la posición del país en el mundo.

Este proceso prometía, después de un primer impacto regresivo sobre el mercado de trabajo, un crecimiento continuado del empleo y los ingresos. Con el objeto de paliar los efectos negativos de la reestructuración, a la vez que potenciar los aspectos positivos de la misma, los cambios económicos estuvieron acompañados de un conjunto variado de programas sociales y acciones de promoción del empleo. Todo lo cual implicó un aumento sustantivo del gasto social.

Sin embargo, en la Argentina de los años noventa se hizo explícito que el nivel de empleo y el crecimiento económico pueden constituirse en dimensiones independientes una de otra. La recuperación de la actividad económica –post crisis hiperinflacionaria– no redundó en la creación de puestos de trabajo en la misma proporción y calidad que los que la apertura y la modernización destruían. Y esto parece haber sido así, independientemente del ciclo económico, la política laboral imperante, o la capacidad de focalización e intervención de los programas sociales, de empleo o de reconversión laboral.

En este contexto, desde hace más de una década que la sociedad argentina viene experimentado un *continuum* de nuevas realidades laborales. Se destacan como las más relevantes: aumento de la desocupación y la inestabilidad laboral, creciente flexibilización de los contratos y de los despidos, reducción de los “costos laborales” debilitamiento político del movimiento sindical, y necesidad de desplegar cientos de miles de subsidios tendientes a contener a una gran masa flotante privada de inserción.

Bajo este panorama complejo surge la necesidad de despejar e identificar los factores determinantes de la problemática del desempleo y de la precarización de las relaciones laborales.

* El Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social tiene sede en el Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Facultad de Ciencias Sociales y está bajo la dirección del Dr. Agustín Salvia. Su plan de trabajo ha sido aprobado por la Programación UBACyT 1998-2000 (AS 058) y por CONICET (PIA 05/98). Parte de sus investigaciones –como en el caso que aquí nos ocupa– se realizan en el marco del Proyecto Integrado “Mercados de Trabajo Urbanos en Argentina de los '90” bajo la dirección del Lic. Javier Lindenboim (UBACyT IE/001) con sede en el CEPED de la Facultad de Ciencias Económicas.

Al respecto, tratándose de una respuesta compleja, creemos que resulta un argumento insuficiente imputar a la política de reformas laborales como la “causa” del deterioro de la estructura social del trabajo. En principio, cabe observar que cada componente –la política y la realidad laboral– parece haber seguido su propia lógica, y depender de condiciones particulares, no siempre asociadas entre sí.

Por una parte, la política laboral –y en ella, las reformas laborales– ha ocupado un lugar importante en las luchas por la definición de la agenda pública. Por lo tanto, la misma se vio permanentemente sometida a los vaivenes de la coyuntura política, los cambios de estrategia económica y los conflictos entre los distintos grupos de interés. Por otra parte, la “precarización” parece haber movilizado en forma directa otros protagonismos, operando desde y para las relaciones laborales al interior de las firmas; y en sentidos incluso opuestos según los diferentes segmentos, tipos de empresas o sectores productivos.

Una idea que cabe sostener es que los cambios operados en las relaciones laborales no sólo emergieron como resultado esperado de una política económica o laboral específicamente orientada a la “flexibilización”. Desde otra perspectiva, el desempleo y la precarización del empleo encuentran explicación a partir de las estrategias económicas y ocupacionales que debieron asumir, por una parte, los empleadores y, por otra, los trabajadores, en un marco de nuevas reglas de juego según cada coyuntura económica. El efecto “funcional” de estos cambios parece ser la estructuración de un proceso social de producción y reproducción de excedentes relativos y absolutos de fuerza de trabajo, el cual se expresa en las variadas formas que asume el desempleo y las trayectorias laborales asociadas a ellas.

Ahora bien, contra toda ingenuidad en este sentido, cabe señalar que las estrategias de intervención pública en una sociedad globalizada no escapan en última instancia a los diagnósticos, las necesidades y las demandas “oficiales” que impone un modelo de desarrollo dominante. En tal sentido, no sólo cabe considerar a las políticas económicas y laborales como un mecanismo de asignación y transferencia de recursos, con efectos redistributivos, sino también como una herramienta que incide de manera indirecta, pero efectiva, en las relaciones sociales. Es decir, con efectos “productivos” sobre las relaciones de fuerza sociales.

En cualquier caso, cabe no perder de vista que el tipo de orientación que siguen las estrategias de intervención pública se corresponde con la instalación previa de un determinado diagnóstico de situación. Éste, sin duda, resulta de la forma en que se dirimen los intereses sectoriales en la arena política, de tal manera que “quien define, decide” (Aguilar Villanueva, 1993).¹ Es decir, las formas concretas de la intervención pública surgen del posicionamiento político específico que logran los actores en un marco de reglas de juego y relaciones de fuerza dinámicas.

Por lo mismo, el complejo panorama económico-laboral de la Argentina de los noventa parece esclarecerse cuando se aborda el proceso desde la perspectiva del conflicto social y de las cambiantes condiciones políticas, económicas y sociales bajo los cuales fueron emergiendo medidas de intervención y nuevas realidades (Gerchunoff y Torre, 1998; Cortés y Marshall, 1999). Al respecto, destaca la fuerza y rapidez con que el paradigma neoliberal logró instalarse tanto en la dirigencia política como en la sociedad. En buena medida, esto habría sido así

¹ En general, si bien este proceso puede enmarcarse en el agotamiento del programa del Estado benefactor y el impacto de nuevas tecnologías sobre la economía global, no puede ser entendido al margen de los cambios sucedidos en las relaciones de fuerza entre el capital y el trabajo, y de sus efectos sobre las condiciones deficitarias de reproducción social y las representaciones de verdad.

debido a la articulación de este discurso con un clima social conservador (fundado en los antecedentes inflacionarios, la ineficiencia del Estado y las sucesivas crisis recesivas, entre otros factores). A ello cabe agregar los esfuerzos desplegados por los grupos económicos locales y las agencias financieras internacionales (FMI, BM y BID) con el fin de definir prioridades y modos específicos de ajustar las acciones públicas a los procesos de globalización y de libertad de mercado.

De ahí que a nuestro juicio *la clave interpretativa del fenómeno de la flexibilización laboral no sólo se encuentre en sus efectos de desempleo, marginalidad o exclusión, sino también en las formas en que el fenómeno expresa y reproduce las relaciones de fuerza que intervienen en la puja de la distribución del ingreso y de poder entre los actores sociales. Desde esta perspectiva, cabe reconocer en el desempleo y la precariedad laboral las formas típicas bajo las cuales se expresa la mayor subordinación política y social del trabajo al capital y las posibilidades objetivadas y subjetivas de su mayor explotación.*

En tal sentido resulta coherente que el diagnóstico “oficial” sobre el desempleo y la precariedad laboral fuera cambiando en los años noventa. Tales problemas dejaron de ser males “transitorios” de un proceso modernizador propio de la globalización; para convertirse en el resultado “lógico” de un mercado “hiper-regulado” afectado por la inelasticidad de los salarios a la baja, los altos costos laborales y la presión sindical. En este marco, la flexibilización de los contratos y los despidos, la descentralización de los convenios colectivos y la neutralización de las resistencias de los trabajadores se constituyeron –desde el diagnóstico oficial– en medidas “necesarias” para mantener el crecimiento de la economía y crear empleo productivo.

En este contexto, cabe preguntarse no sólo sobre el sentido de las reformas y medidas laborales, sino también sobre la funcionalidad del cambio estructural a partir de sus efectos de “precarización laboral”, como expresión, tanto de medidas de política como de los comportamientos individuales y sectoriales de las firmas y los trabajadores. Los apartados que siguen muestran diferentes aspectos político-institucionales y económico-ocupacionales de “producción” de las relaciones laborales y de sus normas reguladoras. Al respecto, una pregunta orientadora para este trabajo sería: ¿Qué ha cambiado en los últimos diez años en materia de relaciones laborales y en las condiciones de realización del trabajo asalariado en Argentina?

1.2 Contenido del Documento de Trabajo

El objetivo principal de ese documento de trabajo es recoger mejores evidencias sobre los determinantes del cambio social y de la fragmentación que experimentaron los colectivos asalariados.

En función de aproximar respuestas posibles a este problema, el documento centra su interés en dos aspectos. En primer lugar, en la revisión de la nueva institucionalidad laboral que fue emergiendo durante la década del noventa; y en segundo lugar, en el análisis de los cambios “objetivos” operados en las relaciones laborales en términos de precarización del empleo.

El apartado 2 presenta un diagnóstico actualizado de las condiciones de contexto y una revisión crítica del diagnóstico oficial y de las políticas que habrían obrado en consecuencia. Al respecto, se hace un análisis del sentido de las modificaciones sufridas por el marco normativo y las relaciones de fuerza capital-trabajo durante los años noventa.

A su vez, el apartado 3 ofrece un balance comparativo sobre los cambios experimentados

en las condiciones objetivas de realización del empleo asalariado durante la década del noventa (1990-1999). Se busca así dar cuenta del alcance y de la forma en que se produjo –desde el campo económico productivo– el despliegue de la “precarización laboral”, y de los principales factores económico-ocupacionales (“predictores”) asociados a este fenómeno.

Finalmente, en las conclusiones se hace un inventario del proceso político y económico que ha llevado a cristalizar la problemática socio-laboral, reiterando la estrecha vinculación de este hecho tanto con el campo de las políticas y las reformas como con el comportamiento de los protagonistas directos (firmas y trabajadores). Las consideraciones finales sirven como un primer balance de un sospechado cambio de época: la capacidad de tales condiciones de “producir” –independientemente del consenso político o institucional– efectos estratégicos sobre las relaciones laborales y sociales.

2. Transformaciones en el marco regulatorio laboral

2.1. Condiciones del contexto - Argentina en la Década del '90

Durante la década del '90 el país experimentó una profunda transformación institucional y productiva. La adopción de un patrón de cambio fijo a través del sistema de convertibilidad permitió superar la hiperinflación y la inestabilidad con la cual se desenvolvían los mercados. La reducción del déficit fiscal, las privatizaciones, la apertura comercial y las desregulaciones, abrieron un marco de confianza a las inversiones y favorecieron el financiamiento externo de despegue económico. Estos, entre otros cambios, implicaron modificaciones sustantivas en el sistema productivo, en la orientación de las políticas públicas y en los comportamientos de los actores políticos y sociales (Gerchunoff y Torre, 1996; Cortés y Marshall, 1999).

Bajo este contexto tuvo lugar una recuperación importante de la inversión, el producto y el consumo, junto a un fuerte incremento del financiamiento externo y del comercio exterior. Sin embargo, al mismo tiempo, el nivel de empleo se mantuvo relativamente estable, a la vez que se produjeron cambios en la estructura ocupacional y un fuerte incremento del desempleo y la subocupación por una mayor presión de la oferta laboral y la destrucción de empleos tradicionales y de baja productividad (Monza, 1995, 1999; Llach y Kritz, 1997).²

Por otra parte, si bien aumentaron las remuneraciones del sector formal, este aumento estuvo siempre por debajo de los incrementos que registró la productividad. Al mismo tiempo, se multiplicó el trabajo en negro no registrado de baja remuneración y cayeron los ingresos laborales del sector informal. Esto resultó en una caída de los ingresos per capita familiares de los sectores asalariados y no asalariados de bajo capital educativo (Altimir y Beccaria, 2000).

Como saldo general de este proceso se observa la formación de una estructura productiva con una renovada capacidad de crecimiento, aunque estancada desde el punto de vista de la generación de empleo. Por lo mismo, funcional a una estructura socio-laboral desigual y segmentada en cuanto a las condiciones de reproducción social (Salvia y Zelarayán 1998; Salvia,

² En general se argumenta que el incremento del desempleo durante la década del '90 en Argentina fue el efecto de una combinación de diferentes factores: a) la modernización productiva –cambios tecnológicos, crisis de actividades informales y reducción del subempleo público–, b) el aumento de la oferta laboral (por factores económicos y demográficos), y c) la lenta recuperación de la demanda de empleo en el sector privado.

1999; Salvia y Tissera, 2000.). En el campo de la distribución del ingreso, variados estudios muestran una mejora relativa del bienestar económico general con respecto a fines de los ochenta, aunque con un aumento de la desigualdad distributiva (Gasparini, 1999; Grandes y Gerchunoff, 1998, Salvia, Philipp y Donza, 1997; Altimir y Beccaria, 2000).

Al respecto, cabe preguntarse ¿En qué medida la estrategia oficial abordó la temática socio-laboral como objeto de una estrategia de reestructuración? ¿Qué tanto los efectos de flexibilización laboral y fragmentación social encuentran paralelo con las medidas de reformas? ¿Es posible imputar a dichas medidas –sin otra mediación– responsabilidad directa sobre los efectos que se observan de precarización laboral, segmentación del trabajo asalariado y exclusión social?

En función de buscar respuesta a estas preguntas, presentamos a continuación un análisis de las coyunturas económicas que fueron haciéndose presente en la década, lo cual constituye el escenario necesario en donde evaluar el seguimiento de las políticas y medidas adoptadas y sus efectos sobre el mundo del trabajo.

2.2. Tendencias Económicas y Ocupacionales

Un conjunto de indicadores económicos y sociolaborales nos permiten evaluar la evolución de Argentina durante la década del '90 –ver Cuadro N°1 y Cuadro N°2 a y b–. Pero más allá del balance general, cabe destacar aquí la configuración y enlazamiento de diferentes escenarios económico-políticos y laborales, los cuales fueron marcando el ritmo y alcance de los comportamientos sociales.

La fase de recuperación económica –entre 1990 y 1993– se expresó en una mejora de la mayoría de las variables económicas, incluida una marcada estabilidad de precios. Esta recuperación tuvo lugar en el marco de medidas de ajuste y de un proceso de transformación del Estado y de los mercados (privatización de empresas públicas, apertura y desregulación de los mercados, adopción del Sistema de Convertibilidad, etc.). Por lo mismo, mas allá de la recuperación inicial del empleo, estas medidas confluyeron en un incremento importante de la oferta laboral, el desempleo y el subempleo, junto a un aumento relativo del trabajo en negro y la precariedad laboral (Bour, 1995; Canitrot, 1995, entre otros).

Sin embargo, luego de tres años de reformas institucionales con crecimiento económico comenzó una importante retracción productiva. De esta manera, a mediados de 1994 la economía evidenciaba síntomas de retracción y crecientes dificultades de orden fiscal. Al mismo tiempo, fue el momento más intenso de reformas laborales, de apoyo oficial a la reducción de costos³ y de inversiones e importaciones en bienes de capital. Pero sólo el sector más dinámico y concentrado estuvo en condiciones de financiar la reconversión productiva, necesaria para aumentar la productividad real y la competitividad externa (Gerchunoff y Machinea, 1996).

³ El abaratamiento de los costos laborales dejó de ser exclusivamente una prerrogativa empresarial -derivada del atraso en el tipo de cambio fijo y los problemas de competitividad de cierto sectores de la producción local- para pasar a ser una forma de política económica consistente con el sostenimiento de la convertibilidad (Gerchunoff y Machinea, 1996).

Pero la crisis del Tequila potenció los desequilibrios fiscales y financieros. De esta manera, a fines del primer trimestre de 1995 comenzó una etapa recesiva que tuvo impacto directo sobre la inversión y el consumo, lo cual generó la caída de la recaudación impositiva y el consecuente agravamiento del déficit fiscal. La recesión impactó sobre todo en el sector de bienes de consumo transables e intensivos en fuerza de trabajo. Para hacer frente a la situación, el sector empresarial debió ajustar una vez más su estructura de costos productivos (FIEL, 1996)⁴.

Esta vez, los problemas económicos impactaron sobre el mercado de trabajo formal agudizando los desequilibrios de sus principales indicadores. Al desempleo registrado en el período expansivo se sumó la caída del nivel empleo dada por la destrucción neta de puestos de trabajo ligada tanto a cierres de las empresas como a la racionalización mediada por el aumento de la productividad. Desde el lado de la oferta, tuvo lugar un nuevo incremento de la actividad por la salida al mercado de “trabajadores adicionales”. La situación generó un aumento de cesantías, caída de las horas extras y las remuneraciones, incremento del trabajo en negro y un aumento multiplicador de la oferta laboral (Salvia, Donza y Phillip, 1996; Llach, J. y Kritz, 1997). En este contexto, las condiciones económicas generaron un deterioro aún más generalizado en las organizaciones asociativas, cooperativas y sindicales (Fernández., 1997)

A fines del segundo semestre de 1996, la economía había superado la etapa crítica del Tequila, dando inicio a una nueva fase de inversión, expansión de las exportaciones y crecimiento interno⁵. Esta evolución significó en los hechos un aumento neto en la demanda de puestos de trabajo, un mejoramiento relativo en el empleo y una caída de la tasa de desocupación. En cualquier caso, el cambio de tendencia no generó un aumento de las remuneraciones, ni logró resolver el alto déficit ocupacional acumulado. En parte, dado la importancia que revistió “el trabajador adicional” para mantener en equilibrio la economía de los hogares (Salvia y Donza, 1999; 2000).

Si bien esta fase se prolongó aproximadamente hasta fines de 1998, la economía volvió a experimentar un shock negativo como resultado de una serie de crisis internacionales (crisis en el sudeste asiático, Rusia y finalmente Brasil). Los movimientos financieros y el aumento de las tasas de interés llevaron a la economía argentina a una nueva fase recesiva.⁶ La situación se hizo más problemática dado el aumento del gasto –por presiones sociales y políticas–, la imposibilidad de la conducción de ajustar el tipo de cambio –por la Ley de Convertibilidad– y la caída de los precios de las *commodities* internacionales.

El punto de quiebre tuvo lugar con la devaluación del tipo de cambio por parte de Brasil y otras economías a fines de 1998, lo cual le implicó a la Argentina mayores dificultades para colocar sus exportaciones y un fuerte incremento del déficit comercial. A esto se sumó el encarecimiento de los créditos externos, el creciente peso de la deuda externa, pública y privada, y la imposibilidad de reducir el creciente gasto fiscal. De esta manera, la nueva crisis impactó

⁴ Si bien resulta difícil evaluar los costos laborales, dos tendencias contrapuestas parecen haber prevalecido. Por un lado, con independencia de la participación de los gremios, las comisiones internas habrían renegociado a la baja los salarios vigentes. Por el otro, fueron reimplantados, a partir de abril de 1995, los niveles de contribuciones patronales que recién a finales de año y de manera fraccionada se volvieron a reducir. Un estudio de FIEL muestra una disminución de los costos salariales en la industria del 16% entre 1994 y 1995 (FIEL, 1996).

⁵ En efecto, el equilibrio financiero del Estado, la recuperación de la confianza internacional, la reactivación del Brasil y el crecimiento de los precios de los productos de exportación, vía mayor oferta de créditos, entre otros factores, permitieron una rápida recuperación de la actividad económica y del empleo.

⁶ La crisis significó menos capitales para los países emergentes pero también la caída del volumen y el valor de los intercambios en el comercio mundial y que importantes regiones del mundo, como el sudeste asiático, cayeran en procesos recesivos.

profundamente sobre la economía real, castigando incluso a los sectores productores de bienes transables más concentrados. En ese escenario, se puso fuertemente en discusión la competitividad de la economía, la necesidad de reducir el gasto público y los impuestos al capital. A pesar de todo, el empleo siguió creciendo, aunque ahora más concentrado en el sector informal urbano.

En 1999, a pesar de la rápida estabilización brasileña y el aumento de los precios de los *commodities*, la economía cayó en recesión. A nivel general, el PBI registró una caída de alrededor del 3% y la actividad industrial se redujo un 7%⁷. En este contexto, el sector privado (sobre todo los sectores de bienes transables) debió realizar fuertes ajustes en la producción, afectando en forma directa el empleo, la recaudación fiscal y las proyecciones del déficit. Esto implicó continuos aumentos de la presión fiscal a la vez que, como contrapartida, el sector privado exigió ajustes sobre el gasto del sector público y más reformas estructurales, pero tal iniciativa encontró resistencia en el gobierno debido a la inminencia de las elecciones presidenciales de 1999.

Con el nuevo gobierno –a partir de diciembre del 1999–, la economía no dio respuesta de reactivación, a pesar del contexto de estabilidad financiera, recuperación y crecimiento que dominaba el escenario internacional y regional. Por el contrario se produjo un aumento del déficit público y del “riesgo país”, el con el consecuente encarecimiento del crédito externo e interno. Asimismo, se observa una caída del PBI por habitante, una reducción del consumo y un todavía más significativo retroceso de la inversión agregada. Entre otros indicadores sociales, se observa un aumento del desempleo y la pobreza, junto a una creciente conflictividad social. Al mismo tiempo que el establishment insiste en la necesidad de una segunda y urgente etapa de reformas estructurales.

En este contexto, al final de la década el desempleo abierto y la subocupación horaria afectan a casi el 30% de la población económicamente activa del país; a la vez que el 37% de la fuerza de trabajo asalariada está empleada en forma no registrada y no tiene acceso a beneficios sociales. Al mismo tiempo, el 25% de la población urbana se encuentra por debajo de la línea de pobreza y el fenómeno de la exclusión parece haberse consolidado.

⁷ En los últimos 12 meses, la baja de la producción automotriz superó el 40%. El peso que tuvo este rubro en la situación general fue particularmente importante si se tiene en cuenta que excluido este rubro la caída de la industria es más de dos tercios menor a la registrada (-2,5%).

Cuadro 1: Indicadores Económicos - Argentina 1990 - 1999.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Producto bruto interno (Millones de US\$ corrientes)	141.352	189.710	228.990	236.505	250.308	243.186	256.626	277.441	288.195	281.900
Variación del PBI real (Tasa de variación anual)	-1,8 %	10,6 %	9,6 %	5,7 %	5,8 %	-2,8 %	5,5 %	8,1 %	3,9 %	-3,0 %
Inversión interna bruta fija (% del PBI)	13,2 %	15,5 %	18,7 %	19,1 %	20,5 %	18,3 %	18,9 %	20,6 %	21,1 %	18,9 %
Variación de la inversión (Tasa de variación anual)	-16,9 %	29,9 %	32,6 %	15,3 %	20,7 %	-16,0 %	8,8 %	26,5 %	8,6 %	4,7 %
Evolución de la inversión Base 1990=100	100	130	172	199	240	201	219	277	301	315
Variación del Consumo (Tasa de variación anual)	-1,6 %	14,8 %	13,2 %	5,3 %	6,7 %	-5,8 %	6,1 %	7,8 %	3,6 %	2,0 %
Evolución del Consumo Base 1990=100	100	115	130	137	146	138	146	157	163	166
Variación de los salarios per cápita ^{a/} (Tasa de variación anual)	-9,5 %	-5,0 %	4,1 %	1,2 %	0,1 %	5,4 %	-1,5 %	0,7 %	1,2 %	1,8 %
Evolución de los salarios per cápita ^{a/} (Base 1990=100)	100	95	99	100	100	106	104	105	107	108
Índice de precios al consumidor (Tasa de variación anual)	1344 %	84,0 %	17,5 %	7,4 %	3,9 %	1,6 %	0,1 %	0,3 %	0,7 %	-1,5 %
Exportaciones de bienes (fob) (Millones de US\$ corrientes)	12.353	11.978	12.235	13.118	15.839	20.263	23.760	26.430	26.441	23.318
Importaciones de bienes (cif) (Millones de US\$ corrientes)	4.077	8.275	14.872	16.784	21.590	20.122	23.728	30.450	31.404	25.537
Saldo de la cuenta corriente (Millones de US\$ corrientes)	4.552	-647	-5.488	-8.003	-10.949	-4.938	-6.468	-12.036	-14.730	-11.500
Deuda Externa Privada (Millones de US\$ corrientes)	s/d	3.522	5.571	9.710	13.605	17.938	20.604	29.304	35.742	36.224
Deuda Pública (Millones de US\$ corrientes)	54.672	86.912	85.196	81.761	86.828	92.091	104.805	109.201	112.357	119.205
Deuda Externa Púb. y Priv. (% del PBI)	s/d	47,7 %	39,6 %	38,7 %	40,1 %	45,2 %	48,9 %	49,9 %	51,4 %	55,1 %
Déficit Fiscal (% del PBI)	-1,5 %	-0,5 %	0,6 %	1,2 %	-0,1 %	-0,6 %	-2,2 %	-1,6 %	-1,4 %	-2,6 %
Montos no ingresados al Estado por reducción de contribuciones patronales ^{b/}	(Millones de pesos)				1.977	1.759	3.930	3.930	3.930	4.245
	(Como % del déficit fiscal ^{c/})				790 %	121 %	70 %	89 %	97 %	58 %

Con base en datos del BCRA y de Subsecretaría Económica y Regional-MEySP. Se tomaron elaboraciones realizadas por el CEI. A partir de 1993, el PBI está medido a precios constantes del mismo año. Valores al cierre de cada período.

a/ Salarios correspondientes al sector formal registrado.

b/ Elaborado por la Secretaría de Trabajo-MTSS sobre la base de datos de MEySP. Esta rebaja se refiere exclusivamente a la quita por zonas de los contratos por tiempo indeterminado. No incluye rebajas por contratos promovidos o por período de prueba. Se aplicaron las alícuotas vigentes según decretos 1520/98 y 96/99. Nota: estimado con masa salarial a valores constantes de noviembre de 1998.

c/ Elaboración propia sobre las mismas fuentes.

Cuadro 2a: Indicadores Socio-ocupacionales - Argentina 1990 - 1999.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Actividad	39.0	39.5	40.2	41.0	40.8	41.4	41.9	42.3	42.0	42.8
Empleo	36.5	37.1	37.4	37.1	35.8	34.5	34.6	36.5	36.9	36.8
Desocupación	6.3	6.0	7.0	9.3	12.2	16.6	17.3	13.7	12.4	13.8
Subocupación	8.9	7.9	8.1	9.3	10.4	12.5	13.6	13.1	13.7	14.3

Cuadro 2b: Indicadores Socio-ocupacionales - Gran Buenos Aires 1990-1999.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Actividad	40.3	40.8	41.7	43.3	43.1	44.2	44.9	45.1	45.1	46.6
Empleo	37.9	38.6	38.9	39.1	37.4	36.5	36.5	38.7	39.4	39.4
Desocupación	6.0	5.3	6.7	9.6	13.1	17.4	18.8	14.3	13.3	14.4
Subocupación	8.1	7.0	7.3	9.1	10.1	12.6	13.8	13.0	14.0	15.2
Población bajo línea de pobreza ^{a/}	33.7	21.5	17.8	16.8	19.0	24.8	27.9	26.0	25.9	26.7
Población bajo línea de indigencia ^{a/}	6.6	3.0	3.2	4.4	3.5	6.3	7.5	6.4	6.9	6.7

Fuentes: Instituto de Investigaciones Gino Germani. En base a datos de la EPH.

a/ Estimación realizada por la Secretaría de Programación Económica Nacional, con datos de la EPH.

2.3. El Diagnóstico Oficial

Las definiciones y estrategias gubernamentales en materia socio-ocupacional se fueron generando de acuerdo con las configuraciones del escenario político y social. Sin embargo, es evidente que la política laboral quedó subordinada al marco de las reformas económicas estructurales y sometida a un particular clima ideológico de época.

Por una parte, la acumulación de problemas de recesión, hiperinflación, alta conflictividad social y descalabro del Estado, a fines del ochenta, alimentaron en los noventa un clima conservador en la opinión pública. Por otra parte, la salida de la crisis no daba muchas posibilidades. La situación interna y el contexto internacional exigían al Gobierno un acercamiento mucho más estrecho con los grupos económicos locales y financieros internacionales, tradicionalmente opuestos al poder sindical y a las presiones estatales (Gerchunoff y Torre, 1997; Torre, 1998).

De este modo, la forma que asumió la definición del problema se fue modelando por cuestiones de coyuntura económica, a la par que crecía la fuerza gravitacional de los organismos internacionales de crédito sobre las reformas estructurales. Estos factores, sin duda, condicionaron la resolución de las pujas de poder entre organizaciones empresarias, organizaciones sindicales, y las distintas orientaciones dentro de la propia instancia gubernamental. En este marco, es posible reconocer la permanencia a lo largo de la década de diagnósticos en disputa en cuanto a la definición del problema laboral y del desempleo, pero de

un solo discurso dominante: el diagnóstico “oficial”⁸. El mismo puede resumirse en los siguientes argumentos:

- Durante las últimas décadas, las regulaciones y controles institucionales generaron altos costos laborales y fuertes ineficiencias en el funcionamiento del mercado laboral: inelasticidad de los precios y las cantidades e información ineficiente. Tales condiciones explican el surgimiento de un sector informal urbano, la subocupación y el sobrempleo público. Al producirse las reformas estructurales y modificarse la forma de inserción del país en el mercado mundial, estas situaciones quedaron al descubierto agravando las condiciones y niveles de desempleo.

- Las nuevas condiciones de producción, apertura económica y competitividad a nivel mundial, impulsaron una incorporación de nuevas tecnologías, cambios organizacionales y la modificación del proceso de trabajo, todo lo cual afectó en forma directa la cantidad de empleo que podía generar el mercado. A la vez que, ese mismo proceso, generó una demanda de mano de obra calificada y bajo relaciones flexibles, a la vez que una destrucción sustantiva de empleos informales y de economías rurales de baja productividad. Parte de la desocupación se debe al déficit educacional que presenta la oferta laboral.

- La modificación de los paradigmas productivos generaron un desfasaje entre la realidad económica y el sistema legal de regulación de las relaciones laborales. El retraso y/o la parcialidad en la adecuación de este sistema, dada las nuevas condiciones de producción y de competitividad, tendieron a impactar negativamente sobre los costos laborales y las expectativas de inversión por parte del capital. Este mismo desajuste ha generado –según el diagnóstico– un aumento significativo del empleo en negro y la informalidad salarial. El empleo no crece debido también a la imposibilidad de las firmas de acceder a empleos flexibles.

De acuerdo con esto, el diagnóstico oficial sostenía que las reformas estructurales debían alcanzar al mercado laboral en función de favorecer la rápida recuperación económica e impulsar el crecimiento. A partir de lo cual se habría de generar empleo productivo y mejorar las condiciones de vida de la población. En cualquier caso, este diagnóstico se manifestó en las iniciativas políticas y las recomendaciones que fueron haciendo los organismos financieros internacionales (Guasch, J.L, 1995; World Bank, 1995; 1996) .

En lo fundamental, las reformas debían brindar normas más flexibles de contratación laboral, menores costos impositivos e indirectos, descentralización de las negociaciones colectivas, privatización de los servicios de seguridad social, asistencia pública a la capacitación laboral, entre otras medidas. Pero al mismo tiempo, era necesario orientar programas de contención social o de empleo asistido, con el objetivo de atender los efectos de pobreza y regular la conflictividad social que habrían de generar las reformas.

En una línea contraria, se ha criticado a las reformas –fundadas en el diagnóstico oficial mencionado– a partir del balance social de pobreza, precariedad y exclusión que han generado o no han podido resolver dichas medidas. Al respecto:

- Se denuncia el abandono del trabajo asalariado, frente a un excesivo cuidado del “mercado”, y que toda concesión dada al sector empresario ha implicado una mayor precariedad laboral, sin que esto haya generado un aumento del empleo.

⁸ Para un análisis académico de los argumentos más comunes esgrimidos en el diagnóstico oficial puede consultarse: Pessino, 1996; Llach, J. y Kritz, 1997; World Bank, 1995; Guasch, 1996.

- Se critica el “vaciamiento” institucional que ha afectado al sistema de Seguridad Social y de protección legal de los trabajadores. Todo lo cual ha permitido el desarrollo de nuevos negocios, la creación de un mercado de capital sin compromiso social y la transferencia directa de fondos públicos al sector privado.

- Se argumenta que los programas de apoyo al desempleo, de empleo transitorio, capacitación, u otros de fomento al empleo privado, resultan limitados (como en el caso del Seguro de Desempleo), funcionales a mecanismos de distribución de prebendas y favores políticos (en el caso del Trabajar), y/o vinculados a nuevos negocios privados (como en el caso de las instituciones de capacitación).

2.4. Determinaciones desde las Firmas: Ajuste por Desempleo y Flexibilización Laboral

Durante gran parte de la década, la apertura comercial, el tipo de cambio fijo sobrevaluado y la estructura de precios relativos, operaron en contra de la mayor parte de los sectores productivos de bienes y servicios transables. En general, la estructura de los negocios se vio afectada por la necesidad de bajar costos en un contexto de mayor competencia, estabilidad de precios –incluso, deflación–, y con remuneraciones poco flexibles a la baja. En particular, esto afectó a los sectores con mayor utilización intensiva de fuerza de trabajo.

Ante esta situación, un importante segmento de firmas de firmas procuró reducir sus costos laborales, por medio de una flexibilización “de hecho” de los contratos, lo cual se combinó con una redefinición de los compromisos con los trabajadores a través de remuneraciones diferenciadas por productividad.

Dentro de este comportamiento general, las empresas montaron diferentes estrategias según el sector de actividad, la situación de cada mercado, la composición financiera y productiva de la firma y su capacidad de inversión o expansión. Las distintas situaciones económicas generadas, junto con el relajamiento creciente que fue experimentando el marco regulatorio laboral, implicaron un proceso de fragmentación y heterogeneidad de las relaciones de trabajo y los colectivos asalariados.

Al respecto, podemos reconocer tres situaciones diferentes desde el campo de las firmas, con desigual impacto sobre las relaciones laborales y el mercado de trabajo:

- 1) Reconversión productiva y tecnológica –con adaptación de la calidad / cantidad de fuerza de trabajo requerida para los procesos productivos, poniendo en juego salarios de eficiencia– ;
- 2) Racionalización de los procesos de trabajo y de los costos laborales –con absorción de menor cantidad de fuerza de trabajo y exigencias de mayor productividad por unidad empleada, a la vez que con caída de las remuneraciones–; y
- 3) Cierre o entrada en la ilegalidad de empresas de baja productividad –lo cual implicó despidos, menor demanda absoluta de fuerza de trabajo, caída de las remuneraciones y/o evasión de contribuciones patronales (empleo no registrado)–.

De esta manera, las estrategias económicas seguidas por las empresas, junto a una débil resistencia laboral, configuraron un panorama socio-ocupacional heterogéneo con desempleo

creciente y mayor precariedad laboral. En este marco, cabe ubicar y explicar las posibilidades de transformación de las relaciones asalariadas en la Argentina de los noventa en dos aspectos fundamentales, a su vez vinculados entre sí: a) la descentralización de las negociaciones colectivas; y b) la flexibilización interna y externa de las relaciones laborales.

- Por un parte, la proliferación de los convenios por empresa, sobre todo a partir de 1995 – con la Crisis del Tequila–, constituye un claro indicador de la debilidad estructural que fue imponiéndose sobre los colectivos asalariados. De esta manera, los convenios por empresa pasaron del 21,1 % en 1992 al 86 % en 1999 (ver Gráfico 1). Este hecho, constituyó una manifestación directa de la creciente heterogeneidad de intereses y de tipos de relaciones laborales que fueron generando el proceso económico y las medidas de reforma. A su vez, el desplazamiento político y la fragmentación del actor sindical no sólo sirvieron a este proceso, sino que también se alimentaron del mismo.

- Por otra parte el proceso real de flexibilización “de hecho” que experimentaron las relaciones laborales, se apoyó en: a) el aprovechamiento intensivo de las modalidades contractuales promovidas mientras éstas mantuvieron vigencia; b) la negociaciones informales por establecimiento en un marco de fuerte competencia laboral; c) las prácticas clandestinas de auto-degradación y/o sobreexplotación propiciadas por el temor al despido (sobre todo en pequeñas empresas con trabajadores “en negro”, pero también al interior del sector formal “en blanco”); y d) la actualización de Convenios Colectivos por empresa y actividad con contenidos más flexibles que los planteados por las propias leyes⁹.

En tal sentido, el proceso de flexibilización de las relaciones laborales fue posible –más allá de las presiones políticas del sector empresario y las resistencias sindicales– dados los elevados índices de desempleo y las crecientes dificultades financieras y de competitividad de las firmas locales. Esto llevó a que en muchos casos, los objetivos de empresarios y trabajadores coincidieran en términos de evitar el cierre y mantener los puestos de trabajo, frente a lo cual, la flexibilización de hecho y el trabajo no registrado resultaron medidas funcionales. Estos acuerdos tendieron en particular a generalizarse como práctica normal en las firmas de las ramas de bienes transables, independientemente de su situación comercial –sobre todo, en el caso de las pequeñas y medianas empresas–.

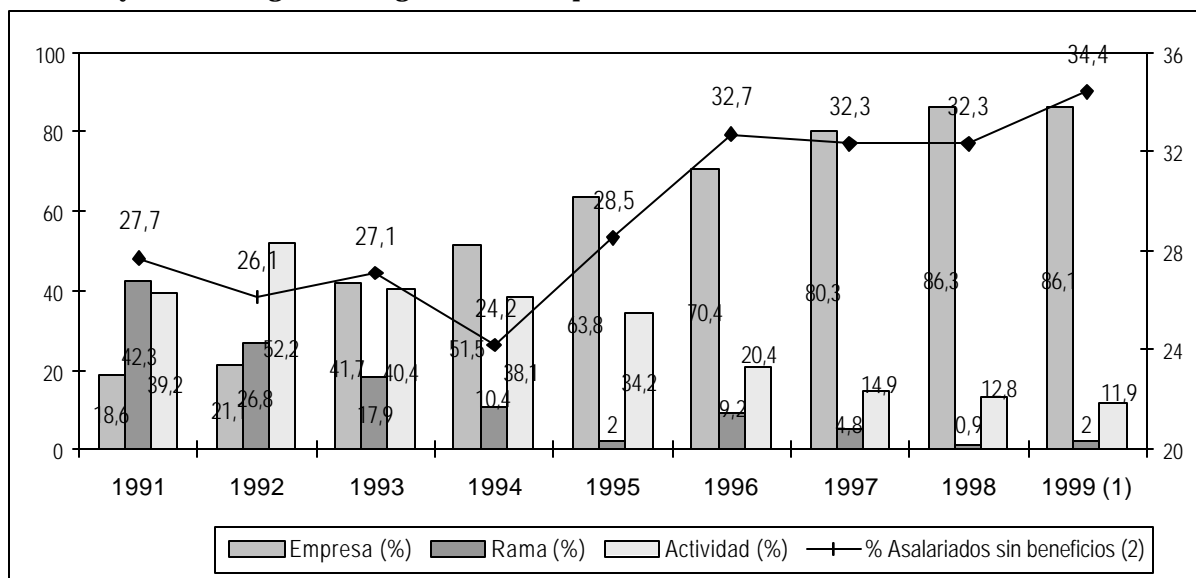
En este contexto, cabe observar que los principales avances en las reformas de la normativa laboral –desregulación y flexibilización laboral– parecen haber ocurrido con posterioridad a los cambios reales que iban sucediendo en la firmas y en el mercado de trabajo. En términos generales, las primeras medidas estuvieron centradas en acompañar las reformas estructurales desde una política de empleo, facilitando la reasignación de la mano de obra, apoyando la recaudación fiscal y habilitando cierta disminución de los costos laborales. Sin embargo, el desempleo creció fuertemente. La redefinición posterior acentuó los rasgos de flexibilización, siendo “el desempleo” el argumento mismo de la necesidad de un mercado de trabajo menos regulado.

Al respecto, por ejemplo, cabe observar que la reducción de las contribuciones patronales y la flexibilización de los contratos significaron –entre 1993 y 1999– una transferencia fiscal acumulada a las empresas superior a los 19.000 millones de dólares (ver Cuadro 1). *En ese sentido, es explicable que los nuevos tipos de contratos hayan servido más como una señal de legitimación de*

⁹ Un ejemplo extremo de esta fenómeno es el convenio de actividad del sector Plásticos firmado en 1996, que considera como PyME a las empresas de hasta 300 empleados, incluyendo así a casi toda la actividad en las normas flexibles establecidas por la Ley 24.467 para PyMEs de hasta 40 empleados.

hecho de situaciones precarias, antes que contribuir a “blanquearlas”¹⁰. Esta tendencia se articuló con una devaluación de la función reguladora del Ministerio de Trabajo en términos de proteger los derechos laborales, velar por el cumplimiento de los convenios colectivos, impedir la evasión a la Seguridad Social y sancionar la sobreexplotación clandestina.

Gráfico 1: Descentralización de la negociación colectiva y precarización del empleo asalariado. Convenios y acuerdos negociados según ámbito de aplicación.



Fuente: Dirección Nacional de Relaciones del Trabajo en base a datos de la Dirección Nacional de Negociación Colectiva.
 (1) Proyectado a partir de datos para el primer semestre de 1999.
 (2) Porcentaje de asalariados ocupados que no perciben ningún beneficio social, Fuente: Instituto de Investigaciones Gino Germani en base a los datos de la EPH.

2.5. Diez Años de Reformas Laborales

El desarrollo que a continuación se presenta hace un balance de las principales medidas de intervención oficial adoptados en ese campo, a la vez que recoge diferentes instancias de resolución relativa de ese proceso, teniendo en cuenta la coyuntura económico-política y la intervención de diversos grupos de interés.

Al respecto, es posible constatar que las medidas de reformas no siguieron un curso lineal, quedando su resolución sujeta a las pujas de poder entre grupos empresarios, organizaciones sindicales, presiones externas y distintas orientaciones dentro de la propia instancia gubernamental. Por lo mismo, lejos estuvieron las reformas laborales de constituir un proceso lineal y continuo. En el Recuadro No. 1 de este capítulo se presenta una reseña cronológica de este proceso.

¹⁰ Esta apreciación es coherente con el hecho que señala A. Marshall (1998) de que, a pesar de la implementación de nuevos contratos promovidos y del período de prueba, entre 1995 y 1997 el trabajo no registrado haya crecido, representando el 67 % del aumento total neto de empleo asalariado (datos de MEyOSP, IE, II Trimestre, 1997 para GBA).

De la revisión de los cambios normativos y las políticas en materia laboral, destaca el hecho de que en los inicios de la administración menemista, la reforma de las instituciones laborales no ingresó en la agenda de gobierno con carácter de prioridad –tal como sucedió con aquellas referidas al campo económico–. Al respecto, cabe destacar que un cumplimiento estrictamente lineal por parte del gobierno de las propuestas surgidas de los sectores neoliberales, hubiera resultado –desde la óptica de la oportunidad– particularmente problemático, debido a la estrecha relación entre el partido gobernante y los principales sindicatos.

Durante la primera etapa, junto a la necesidad de los cambios económicos estructurales, se instaló en la agenda el desafío de acompañar las medidas de reestructuración económica con políticas de empleo: subsidios de desocupación, programas de empleo, reconversión laboral, regulación de los conflictos y modernización de las relaciones del trabajo.

La Ley Nacional de Empleo sancionada a fines de 1991, introdujo cambios importantes en materia de regulación estatal. En tal sentido, dicha Ley se planteaba como principal función ser una herramienta de prevención y regulación de los desequilibrios laborales y sociales que prometían los cambios estructurales¹¹. A pesar de que el contenido de la Ley no alcanzaba a satisfacer al sector empresario, cabe reconocer un punto de inflexión en la normativa laboral hasta entonces vigente: la introducción de las modalidades contractuales por tiempo determinado rompió con la tradición según la cual la contratación temporaria debía justificarse por las características de las tareas o de la actividad de la empresa. Sin embargo, la utilización efectiva de los nuevos contratos fue muy limitada debido a que sólo podían habilitarse por Convenio Colectivo lo que requería el acuerdo de los sindicatos.

Pero a través de la década, la reconfiguración del escenario político –y la evolución de la economía– irían modificando el estado inicial de situación, alcanzando las iniciativas de reforma laboral una importancia más estratégica. En ese marco, la Convertibilidad se transformó poco a poco en la base para todo planteo de política económica –implicando a la vez la renuncia a instrumentos propios de ésta, como la devaluación o la emisión monetaria–. A la vez que en la agenda fue cobrando cada vez mayor preeminencia el debate sobre la competitividad y el costo país. Esta creciente preocupación culminó por distintos motivos políticos y económicos en el problema de los “costos laborales”, presentados como excesivos y como traba para el crecimiento del empleo.

De esta manera, las reformas laborales más significativas para el sector privado ocurrieron después de 1991. En efecto, bajo la presión del sector empresarial y de los organismos financieros internacionales, el Gobierno asumió la tarea de extender las reformas estructurales al campo laboral. Las medidas más importantes se centraron en la reducción de las contribuciones patronales, la flexibilización de los contratos laborales y la introducción de capital privado en el ámbito de la seguridad social y la atención de la salud. En el mismo sentido, se tomaron decisiones tendientes a “deslegitimar” la capacidad de intervención y negociación sindical en diferentes aspectos.¹²

En términos generales, cabe reconocer dos líneas de intervención –con estrecha relación entre sí– como ejes de la política de reformas: a) a nivel del proceso productivo, flexibilización y

¹¹ Según sus propios argumentos, la Ley de Empleo procura “mejorar las situación socioeconómica de la población, y para ello adoptará como eje principal la política de empleo...” (Considerandos de la Ley Nacional No. 24.013).

¹² Al respecto, la multiplicación de los convenios por empresa puede entenderse como una manifestación directa de la heterogeneidad de intereses laborales, en un marco de creciente fragmentación y debilidad de los sindicatos por rama y actividad para intervenir en las relaciones laborales.

reducción de costos laborales (flexibilidad interna y externa; disminución de impuestos y cargas laborales –reducción del salario indirecto–); b) a nivel político, debilitamiento del poder sindical (reglamentación del derecho de huelga, descentralización de la negociación llevándola al ámbito de la empresa; la quita del manejo centralizado de las Obras Sociales a los sindicatos). Como un complemento no necesariamente ligado a la flexibilización productiva en sí, sino al avance del capital financiero sobre una rentabilidad extraordinaria¹³, puede reconocerse un tercer eje referido al proceso de privatización de la Seguridad Social, con creación de un mercado de capitales y nuevos negocios en el área social (privatización de los fondos previsionales –AFJP–, implementación de las aseguradoras de riesgos del trabajo –ART–, y desregulación de las Obras Sociales).

Según el “diagnóstico” oficial, este conjunto de acciones habría de generar una mayor inversión y, por lo tanto, un crecimiento sostenido y genuino del empleo. Sin embargo, no es posible encontrar resultados positivos evidentes en esta materia. Como ejemplo, la reducción de aportes patronales insumió un alto costo económico fiscal (Cuadro 1), sin que existan evidencias claras y contundentes que muestren que esta transferencia hayan generado más puestos de trabajo que los que se hubiesen generado de todos modos. Por el contrario, crecieron el desempleo, la subocupación y el trabajo precario.

En este marco, comenzó a cambiar la función del Ministerio de Trabajo. Esta área de gobierno empezó a tener como prioridad atender la desocupación estructural y la conflictividad social emergente. Para ello contó con el Seguro de Desempleo, becas de capacitación y los llamados Programas de Empleo Transitorio (Programa Trabajar). Durante estos años –pero sobre todo a partir de 1995–, no poco esfuerzo presupuestario fue empeñado en este sentido.¹⁴

Esta situación se vio acompañada con pérdida en la capacidad fiscalizadora del Ministerio de Trabajo, en términos tanto de hacer cumplir los convenios celebrados como de impedir la sobreexplotación clandestina (ya sea totalmente “en negro” o con horas extras impagas). Esto tuvo importancia debido a sus efectos materiales y simbólicos sobre las relaciones laborales: si las leyes en abstracto exigen un empleo registrado, a la vez que permiten prácticas de flexibilización y de subregistro, al combinarse con la falta de control, el primer elemento queda debilitado resultando así un escenario de fuerte desprotección de los trabajadores.

Frente a ello, sea en un marco de “acuerdo” o de “desacuerdo”, el sindicalismo oficial mantuvo una estrategia esencialmente defensiva, apuntando prioritariamente a una conservación de atribuciones corporativas y poderes (defensa de los fondos de las Obras Sociales), antes que a la defensa de derechos laborales y condiciones de trabajo. Así, la resistencia sindical se concentró en la oposición a la estrategia de reforma dirigida al debilitamiento del poder sindical –a través de la descentralización de la negociación colectiva y la desregulación de las Obras Sociales–, a la vez que fue cediendo posiciones en otros campos (flexibilidad interna y aportes patronales, por ejemplo). De esta manera, fue obteniendo en cada etapa una concesión que le aseguraba la conservación de alguna cuota de poder, no obstante lo cual en el balance, su posición no pudo más que debilitarse.

¹³ El objetivo de reducción de costos laborales del nuevo sistema de riesgos de trabajo es en principio independiente de la manera concreta en que se diseñan las funciones y características de las aseguradoras, lo cual está más relacionado a los intereses del sector financiero, que aprovecha el nuevo negocio. Lo mismo puede decirse de la reforma al sistema previsional y de los beneficios que se aseguró el capital financiero a través de las Administradoras de Fondos de Jubilación y Pensión.

¹⁴ Al respecto, se estima que el conjunto de acciones emprendidas en política de empleo implicaron, entre 1992 y 1999, un gasto acumulado de 3.500 millones de dólares.

La situación general llevó a la fragmentación del movimiento obrero, generando a lo largo del proceso político divisiones en la estructura sindical. En este marco, el sindicalismo disidente mantuvo posiciones de fuerza de alto impacto, las cuales, sin embargo, no lograron redefinir la agenda pública. Más recientemente, el crecimiento del sindicalismo disidente, en el marco de tres huelgas generales que han cuestionado la Ley de Reforma del 2000 y otras medidas económicas del nuevo gobierno, plantea interrogantes sobre el papel y las posibilidades del sindicalismo en el escenario político futuro.

¿En ese contexto, más allá del cambio de gobierno o de los vaivenes políticos, es posible reconocer un marco general de objetivos estratégicos a la política laboral a lo largo de la década?

En principio creemos que sí: las acciones de reforma y el conjunto de otras medidas sirvieron sobre todo para “fisurar” el marco institucional “proteccionista” y “tripartito” bajo el cual se estructuraron por más de cincuenta años las relaciones laborales en Argentina. A partir de lo cual, ha quedado abierta la posibilidad de fundar –en un sentido más estructural– un orden laboral más “flexible”, en coincidencia con las exigencias del nuevo escenario económico y político. Medidas como la caída de la ultra-actividad y la negociación colectiva descentralizada –incorporadas en la última reforma de 2000– constituyen instrumentos idóneos para lograr finalmente tal objetivo.

Es en estos términos que debe ser comprendido el discurso político de oposición que ha mantenido el –establishment económico–, y que se hizo presente a lo largo del proceso de reformas. En efecto, a pesar de que las posturas empresarias casi siempre encontraron respuesta en el rumbo concreto de las reformas laborales, no obstante, nunca –o casi nunca– dejaron de expresar su disconformidad por el alcance siempre “limitado” de las mismas.

La persistencia de la idea de que las reformas han sido y son “insuficientes” supone aceptar como verdad el diagnóstico según el cual la única forma de organización eficiente de la producción social –y del mercado de trabajo en particular– consistiría en la ausencia de mediaciones sindicales y la inexistencia de límites a las prerrogativas empresarias para disponer de la mano de obra. Todas estas apropiaciones –en rigor, asimilaciones– discursivas son las formas en que actores interesados logran que sus preferencias se instalen en la agenda pública y, aún más, que sus ideas e intereses se conviertan en sentido e interés común.

Apéndice: Recuadro I:
REFORMAS LABORALES: PRINCIPALES CAMBIOS NORMATIVOS Y ACONTECIMIENTOS
POLÍTICOS (1989-2000)

NORMATIVA LEGAL		CONTEXTO POLITICO
1989		
Decretos 1477 y 1478/89.		Min. de Trabajo: J.Triaca Min. de Economía: N.Rapanelli División de la CGT: La CGT-San Martín que se decía menemista y la CGT- Azopardo denominada opositora y liderada por S. Ubaldini. Min. Economía: A.E.González
Ley de Reforma del Estado 23.696.	julio	
Ley de Emergencia Económica 23.697.		
	diciembre	
1990		
Decretos 435/90, 620/90 y 1757/90. Sector público.		Se conforma el grupo de los 8 liderado por Chacho Álvarez. Renuncian al partido en protesta contra el rumbo impreso por el gobierno.
	febrero-	Saqueos a comercios y supermercados en diversas ciudades del país por shock hiperinflacionario. Protestas políticas, manifestaciones sociales y sindicales.
1991		
Decreto 1334/91. Aumento de salarios por productividad. Decreto 2284/91. Desregulación económica. Ley Nacional de empleo 24.013 Ley de accidentes de trabajo. 24.028 Ley 24.070. El Estado Nacional absorbe pasivos de las Obras Sociales.	enero	Min. de Trabajo: R. Díaz Min. de Economía: D. Cavallo.
	octubre	
	noviembre	
		diciembre
1992		
	febrero	Reunificación de la CGT. Se oponen a la reforma de las Obras Sociales
	julio	La CGT lanza la propuesta de un paro general en reclamo de la derogación del decreto 1334/91 y en rechazo del proyecto de privatización del sistema previsional.
		Primer paro general de la CGT en repudio a la política socioeconómica y laboral del gobierno de Menem.
	diciembre	Min. de Trabajo: E. Rodríguez
1993		
Decreto 470/93. Salarios/Negociaciones Colectivas. Decreto 9/93. Obras Sociales. Libre elección (no se efectivizaría hasta 1997). Ley 24.240 de Jubilaciones y Pensiones. Se crean las AFJP. Decreto 2609/93. Reducción de aportes patronales (rige a partir de enero de 1994).		La CTA convoca un paro en contra de la política del gobierno. Pacto Fiscal. Min. de Trabajo: A. C. Figueroa
	septiembre	
	diciembre	

1994		
Decreto 1829/94. Deudas previsionales Obras Sociales.		La CGT convoca un paro general , que finalmente no se lleva a cabo , en repudio de la reducción de aportes patronales.
	enero	Acta-Acuerdo entre el Gobierno, la CGT y las organizaciones de PyMEs.
	febrero	Nacimiento del MTA. Se oponen a la política socioeconómica.
	abril	Elecciones para constituyentes.
	julio	Acuerdo Marco para el Empleo, la Productividad y la Equidad Social. Pactan la CGT, el gobierno y los empresarios (Grupo de los 8).
	agosto	La CTA y el MTA realizan la Marcha Federal . Paro general convocado por MTA y CTA.
1995		
Decreto 372/95. Aportes patronales. Ley 24.465. Fomento del Empleo. Ley 24.467. Estatuto PyME. Decreto 292/95. Aportes patronales: rebajas entre 30 y 80%. Traslada a la DGI la facultad de recaudar y redistribuir los fondos entre las Obras Sociales, relegando a la ANSSAL, que controlaba la CGT. Decreto 372/95. Aportes patronales: se disminuye la magnitud de la rebaja (ahora entre 0 y 50 %) pero se generaliza a todos los sectores. Decreto 492/95. Exceptúa a las Obras Sociales de las rebajas decretadas en el dec. 292/95.	enero	Elecciones presidenciales. Reelección de Menem. Paro General. Apoyado por CGT, MTA y CTA. Se planteaba que el decreto 292/95 era inconstitucional al quitar autoridad a los gremios sobre el control de las Obras Sociales. Protesta obrera más con mayor adhesión desde 1989.
	marzo	
	Mayo	
	Agosto	
	Septiembre	
1996		
Se creó el Consejo del Trabajo y el Empleo. Ley 24.700. Régimen de Contrato de Trabajo. Ley 24.577. Riesgos de Trabajo. Crea las ART. Ley 24.714. Régimen de Asignaciones familiares. Decretos 770/96 y 771/96.		La CGT fijó para marzo un paro general frente a la falta de respuesta satisfactoria a los reclamos de los trabajadores que se referían al problema del desempleo, a los créditos para las PyMEs, la reconversión del sistema de Obras Sociales, el monto del IVA, la reactivación industrial, los planes de vivienda, etc.
	marzo	La CGT anuló el paro apostando a la "Concertación".
		Elecciones a Jefe de Gobierno y a estatuyentes de la Cap. Fed. Triunfos de De la Rúa (UCR) y de Meijide (Frepasso).
	junio	
	julio	Cavallo deja Economía y es reemplazado por R. Fernández.
	agosto	Paro General. Convocado por CGT y MTA en repudio a la reducción de las asignaciones familiares y el gravamen de los tickets canasta, las últimas disposiciones de la gestión de Cavallo. Apagón. Amplia adhesión. Convocado por la UCR y el Frepaso.

Decreto 1141/96. Fija la fecha a partir de la cual se podrá optar entre distintas Obras Sociales. Decretos 1553/96, 1554/96, 1555/96: se terminaba con el principio de la ultraactividad, se limitaba el rol negociador sindical, y se autorizaba las negociaciones con las comisiones internas en PyMEs .	septiembre	Paro general de un día y medio, convocada por CGT. El objetivo era confrontar contra el proyecto económico de Roque Fernández. Fue el paro más significativo en contra del gobierno de Menem.
	octubre	
	diciembre	Se rompe el diálogo entre sindicalistas y gobierno para consensuar la reforma laboral. Paro nacional convocado por CGT, con poca repercusión.
1997		
La Justicia declara inconstitucionales los decretos 1553/96 y 1554/96. El MTSS legalizó a la Central de Trabajadores Argentinos como entidad de tercer grado.	febrero	Se declara una tregua laboral entre empresarios, gobierno y sindicatos.
	marzo	Los máximos representantes del sector patronal rompen la tregua, rechazan la propuesta de respetar un rol activo del sindicalismo.*
		La CGT amenaza con un paro general para mayo, una vez rota la concertación.
	abril	CTERA instala la Carpa Blanca en demanda de una ley de financiamiento educativo y mejores salarios.
	mayo	La CGT anuncia un paro de 36 hs. para junio, que no se realizaría . Pacto gobierno-CGT para una ley de flexibilización. Fue rechazado por el MTA, la UOM, la CTA y la UIA.
	julio	Marcha Nacional por el Trabajo a Plaza de Mayo y convocatoria a un paro para agosto. CTA, MTA, UOM.
	agosto	Paro General de CTA, MTA y UOM en rechazo al pacto Gobierno-CGT.
	octubre	Triunfo de la alianza en las elecciones legislativas a nivel nacional y en el distrito clave de la Provincia de Bs. As.
	diciembre	Min. Trabajo. A.E. González.
1998		
Decreto 1520/98. Reducción de aportes patronales. Ley 25.013 de Reforma Laboral.	septiembre	
1999		
	mayo	Min. de Trabajo: Uriburu
Decreto 96/99. Reducción de aportes patronales. Decreto 146/99. Reglamenta Ley "PyME".	diciembre	Min. de Trabajo: Flamarique Min. de Economía: Machinea
2000		
Ley 25.250 de Reforma Laboral.	mayo	Elecciones para Jefe de Gobierno. Triunfo de A. Ibarra (Alianza)
	junio	Paro general acatado por todas las centrales sindicales. Es por el ajuste y la desregulación de las Obras Sociales.
		Min. de Trabajo: P. Bullrich

* La CGT demandaba la participación excluyente del sindicato con personería gremial en la discusión de los convenios por rama de actividad, aceptaba que la vigencia de los actuales convenios no sea indefinida pero propiciaba un plazo de 4 años para negociar los nuevos convenios. El grupo de los 8 propugnaba la negociación por empresa con las comisiones internas y proponía que los nuevos convenios se discutiesen sólo durante dos años.

3. Relaciones laborales y precariedad en el empleo

3.1. El Estudio Empírico de la Precariedad Laboral

Luego de haber reseñado las transformaciones del marco laboral, resulta necesario centrar la mirada en el balance socio-ocupacional dejado por las relaciones laborales asalariadas concretas desplegadas ya sea como antesala o como expresión de los marcos institucionales que fueron siendo establecidos.

La situación económico-ocupacional y los cambios político-institucionales ocurridos en la Argentina durante los últimos diez años expresan las condiciones crecientemente desfavorables –en términos objetivos y subjetivos– bajo las cuales debieron desenvolverse el trabajo asalariado y las formas asociativas del mismo.

Un elemento central de este proceso de deterioro está definido por la magnitud que alcanzó y alcanza el desempleo estructural y la imposibilidad de acceder a fuentes alternativas de supervivencia autónoma por parte de los desocupados. Un segundo aspecto del problema, está dado por la precarización de las relaciones laborales y de las condiciones de trabajo de los trabajadores ocupados. Ambas situaciones, nutren el debilitamiento que experimenta la capacidad de presión y negociación colectiva de los trabajadores, a la vez que intervienen en forma directa sobre la construcción misma del sujeto social asalariado y su voluntad política.

De esta manera, desempleo y precariedad laboral expresan buena parte del nuevo panorama social y político de nuestro país. Al mismo tiempo que en el campo económico y de la estructura socio-ocupacional, ambos fenómenos constituyen –dada su magnitud y persistencia– una expresión directa de fenómenos más generales como la “segmentación” productiva y la diferenciación-polarización social.

En este apartado es nuestro interés hacer un balance comparativo sobre los cambios experimentados en las condiciones objetivas de realización del empleo asalariado durante la década del noventa (1990-1999). Nuestro objetivo es entonces recoger más o mejores evidencias sobre los determinantes del cambio social y de la fragmentación que experimentan los colectivos laborales, en particular, el trabajo asalariado.

Para ello, hemos abordado la evaluación de los cambios asociados a la precariedad de las relaciones laborales, definiendo a ésta como la imposibilidad de acceder a los beneficios sociales que establece la normativa vigente para las relaciones laborales asalariadas (descuento por jubilación, aguinaldo, vacaciones, seguro de empleo, obra social e indemnización por despido). Por lo tanto, serán para nuestro análisis “precarios” aquellos trabajadores asalariados que no reciban por lo menos alguno de dichos beneficios (sin hacer distinción entre los mismos); y serán “protegidos”, los que perciban todos los beneficios sociales.

A partir de esta definición, nos preguntamos: *¿En qué medida el aumento de la precariedad en las relaciones laborales estuvo asociada a cambios en los patrones de organización productiva y de selección socio-ocupacional por parte de las empresas? ¿Se han creado nuevos núcleos de trabajadores precarizados, diferenciables según atributo del sector y tamaño de las empresas? ¿Son las características sociodemográficas una*

marca de distinción laboral? ¿Existen requerimientos educacionales o de calificación, sexo y edad específicos a partir de las nuevas formas de organización productivas aplicadas por las empresas y sectores?

Para poder responder estas cuestiones se hace un análisis comparado –ente 1990 y 1999– de los factores que mejor predicen la probabilidad estadística de que un trabajador asalariado esté sujeto a una relación laboral “precaria”. Para tal efecto, se considera en ambos años a un mismo conjunto de predictores objetivos, evaluando en cada caso la fuerza y sentido singular de los mismos como explicativos o asociados a la condición de precariedad¹⁵.

El análisis estadístico de los datos se presenta en dos fases. En primer lugar, se analizan tablas de contingencia simples con el objeto de caracterizar los cambios ocurridos en la composición del trabajo asalariado y en la calidad del mismo, para cada uno de los perfiles productivos y socio-ocupacionales considerados como factores explicativos. En segundo lugar, se presentan los resultados de haber ajustado diferentes modelos de regresión. Se evalúan los cambios en el peso de cada factor de incidir o no sobre la precariedad laboral, controlando el efecto de los demás. Dado el carácter categorial y dicotómico del fenómeno a explicar, y la estructura compleja de predictores que debieron ser considerados, la técnica que mejor se ajustó a la solución al problema fue la Regresión Logística¹⁶.

Como fuente empírica hemos empleado los micro datos de las ondas de octubre de los años de 1990 y 1999 de la EPH (Encuesta Permanente de Hogares) del INDEC, para el Área Metropolitana de Buenos Aires. Constituye nuestra unidad de análisis la población asalariada ocupada de 15 o más años de edad¹⁷.

3.2. Balance de la precariedad en los ´90

Presentamos en este apartado un balance de la precariedad entre los años 1990 y 1999 a partir de sus variaciones netas. En principio, buscamos dar cuenta de cómo se ha producido este despliegue de características cada vez más heterogéneas intentando dar respuesta a ciertos interrogantes: *¿afectó este proceso a todos los sectores de la población asalariada por igual? De no haber sido así, ¿cuáles son los perfiles sociodemográficos y ocupacionales de los trabajadores que han sufrido el mayor impacto?* Por otra parte, desde los diferentes sectores económicos demandantes de fuerza de trabajo, *¿cuáles son aquellos que no sostuvieron o dejaron de crear puestos de trabajo protegidos?*

El objetivo general es analizar la precariedad, pero aquí buscamos hacerlo a la luz de la nueva dinámica de la organización económica y de la redefinición de las relaciones laborales presente en los años noventa. Con la premisa que si bien en términos generales el proceso económico y de reformas institucionales mostraron un resultado netamente positivo en el ámbito de la producción, la inversión y el consumo, como balance, los indicadores del empleo evidenciaron: a) la tendencia al crecimiento continuo de empleos precarios, b) la destrucción de los empleos protegidos y c) la creciente incorporación de los trabajadores asalariados a situaciones de desocupación. La precariedad laboral, en definitiva, se profundizó y se extendió en la población de trabajadores asalariados en los mercados de trabajo urbanos a lo largo de la década del noventa.

¹⁵ Las variables utilizadas pueden consultarse en las Figuras 1 y 2.

¹⁶ Para mayor información sobre este procedimiento, la interpretación los estadísticos y el análisis de los modelos utilizados, ver Anexo Metodológico: Algunas consideraciones sobre el modelo de Regresión Logística.

¹⁷ Se excluyen a los trabajadores del Servicio Doméstico y a los de la Administración Pública con el fin de no generar dificultades y desbalances en el análisis de todos los asalariados en conjunto. Los primeros por ser “típicamente” precarios y los segundos, al contrario, por ser “típicamente” protegidos.

En este sentido, el Cuadro 3 muestra como saldo neto del proceso la precarización de los trabajadores asalariados. En efecto, junto a un crecimiento neto del 13,6% de la fuerza de trabajo asalariada protegida entre 1990 y 1999, se registró un incremento del 29% de los trabajadores asalariados que carecen de alguno o todos los beneficios sociales. Es importante destacar que la desocupación asalariada se incrementó al mismo tiempo más del 200%. Esta tendencia general de deterioro puede observarse como un proceso firme a lo largo de toda la década a pesar de haber enfrentado escenarios cambiantes, caracterizados fundamentalmente por los ciclos de expansión-recesión de la economía.

Cuadro N° 3: Distribución de la población asalariada (PEA) de 15 años y más según Condición de Precariedad para el Gran Buenos Aires*. Octubre 1990 y 1999.

-Participación y variación porcentual 90-99-

Trabajadores Asalariados	Asalariados Activos		
	1990	1999	Variación Porcentual
Ocupados			
No Precarios	61,3%	53,8%	
<i>Absolutos</i>	1.583.183	1.798.381	13,6%
Precarios	33,1%	33,1%	
<i>Absolutos</i>	856.372	1.106.123	29,2%
Desocupados	5,6%	13,2%	
<i>Absolutos</i>	144.744	440.824	204,5%
Total	100%	100%	
	2.584.299	3.345.328	29,5%

Fuente: Instituto de Investigaciones "Gino Germani", FCS, UBA con base en datos de EPH-INDEC.

*Se excluye al servicio doméstico, administración pública y defensa y actividades primarias.

3.2.1. Factores relacionados con los perfiles socio-laborales del empleo asalariado

En esta sección analizaremos la composición de la fuerza de trabajo y la relación de acceder a un puesto de trabajo precario para un conjunto de perfiles sociodemográficos definidos¹⁸. En ambos casos se analiza el cambio entre un año y otro (1990 y 1999) (Cuadro 4 a y b).

Como podemos apreciar, la precariedad aumentó en general para toda la población asalariada, pero lo hizo de forma más acentuada en aquellos grupos que ya en el año 1990 se encontraban en una peor situación laboral o, en algunos casos, en aquellos que presentaban una situación intermedia y fueron acercándose a los que ya presentaban a inicios de la década las peores condiciones laborales.

Jefatura del Hogar

Como aspecto más llamativo, se observa una fuerte caída de la participación de los jefes de hogar entre los asalariados, que tuvo como contrapartida un aumento de los puestos ocupados por trabajadores "secundarios" (otros miembros del hogar). Este incremento respondió al conocido aumento de la tasa de actividad y de la tasa de empleo de esta última población. La

¹⁸ Entendidos no sólo como atributos pertenecientes al trabajador sino también como expresión de las reglas y criterios de distribución de empleos en el mercado de trabajo.

condición laboral de estos trabajadores partió de un nivel bajo de protección que fue disminuyendo levemente hacia 1999.

Cuadro No 4a: Composición socio-demográfica de la población asalariada ocupada de 15 años para el Gran Buenos Aires*. Octubre 1990 y 1999. EPH.
-Porcentajes y variación porcentual 90-99-

Indicadores Socio-demográficos		Asalariados		
		1990	1999	Variación Porcentual
Jefatura del hogar	Jefe	50,7	48,9	-3,6
	No Jefe	49,3	51,1	3,7
Grupos de edad	Jóvenes (15 a 24 años)	22,6	22,3	-1,3
	Adultos (25 a 44 años)	51,0	49,9	-2,2
	Adultos Mayores (45 años y más)	26,5	27,8	4,9
Sexo	Varones	66,7	61,5	-7,8
	Mujeres	33,3	38,5	15,6
Nivel de Instrucción	Hasta Secundario Incompleto	59,8	47,8	-20,1
	Hasta Secundario Completo	18,0	20,2	12,2
	Universitario o Superior (comp. e inc.)	22,2	32,1	44,6
TOTALES		100,0	100,0	-

Fuente: Instituto de Investigaciones "Gino Germani", FCS, UBA con base en datos de EPH-INDEC.

*Se excluye al servicio doméstico, administración pública y defensa y actividades primarias.

Cuadro No 4b: Distribución de la población asalariada precaria de 15 años y más por Indicadores Socio-demográficos*. Octubre 1990 y 1999.

-Porcentajes y variación porcentual 90-99-

Indicadores Socio-demográficos		Asalariados Precarios		
		1990	1999	Variación Porcentual
Jefatura del hogar	Jefe	28,7	33,1	15,3
	No Jefe	41,6	42,8	2,9
Grupos de edad	Jóvenes (15 a 24 años)	56,4	55,3	-2,0
	Adultos (25 a 44 años)	29,9	33,2	11,0
	Adultos Mayores (45 años y más)	27,1	33,0	21,8
Sexo	Varones	36,1	40,0	10,8
	Mujeres	33,1	35,0	5,7
Nivel de Instrucción	Hasta Secundario Incompleto	40,1	47,0	17,2
	Hasta Secundario Completo	25,6	34,4	34,4
	Universitario o Superior (comp. e inc.)	29,2	27,2	-6,8
TOTALES		35,1	38,1	8,5

Fuente: Instituto de Investigaciones "Gino Germani", FCS, UBA con base en datos de EPH-INDEC.

*Se excluye al servicio doméstico, administración pública y defensa y actividades primarias.

Sin embargo, a principios de la década, es la situación laboral de los jefes de hogar la que empeoró más significativamente. Este hecho cobra mayor relevancia en los jefes que constituyen la principal fuente de ingreso de los hogares y, por tanto, con mayor responsabilidad dentro del hogar. Este aumento de la condición de precariedad para los jefes de hogar es también preocupante porque redundará a su vez en un empeoramiento de la situación laboral para el resto de los miembros del hogar. Éstos, al salir al mercado de trabajo para tratar de aportar nuevos ingresos –muchas veces sin estudios formales concluidos y sin experiencia–, se encuentran generalmente con escollos tanto o más graves que los de los mismos jefes de hogar.

Grupos de Edad y Sexo

Por otra parte, para el año 1999 se observa un aumento en la participación de las mujeres que es acompañado por un retraimiento en igual grado de la participación de los hombres. Podría pensarse que este aumento además de haber sido condicionado por fenómenos sociales y culturales, como la creciente importancia de las jefas de hogar, estuvo ligado al carácter más “femenino” del sector de actividad que más crecimiento tuvo en la década: el de Servicios. Asimismo, entre las mujeres aumentó en menor grado la incidencia de la precariedad que entre los varones.

Para el grupo de adultos se observa un mayor aumento de la precariedad, mientras que los jóvenes presentaron una disminución de la misma. Sin embargo, este dato llamativo será contrastado en el análisis de regresión, incluyendo otras dimensiones de análisis como ser el nivel de instrucción.

Nivel de Instrucción

Otro aspecto que resalta, transcurrida la década, es el fuerte incremento de asalariados con estudios universitarios o terciarios, ya sean completos o incompletos. Esto tuvo como contrapartida una muy importante disminución en la proporción de asalariados que no alcanzaron a completar el secundario. Esta modificación podría estar reflejando una tendencia al aumento de los niveles y credenciales educativas de la población activa, tal vez, debido a un

recambio generacional. Una lectura rápida escondería el hecho de reconocer que fueron los sectores de menor nivel educativo los más duramente golpeados por la precariedad.

Viendo a los ocupados, para 1990 el porcentaje de protegidos para esta población de menor instrucción era mucho más bajo que para el resto. En 1999 se puede apreciar una mayor segmentación, ya que si bien todos los sectores empeoraron su condición, los trabajadores que completaron sus estudios secundarios aumentaron su precariedad a tal punto que se ubicaron a medio camino entre los de nivel de instrucción bajo y los de instrucción universitaria. Esto estaría dando cuenta de un aumento de la brecha para obtener un empleo protegido entre aquellos que alcanzaron a ingresar en el nivel terciario y universitario, y todos aquellos que no sobrepasaron el nivel secundario.

Debemos mencionar que a pesar de haberse registrado una caída en la participación de las calificaciones profesionales (como se verá en el análisis de la demanda), aumentó el número de asalariados con estudios de nivel universitario, comportándose ésta población de manera inversa a la esperada. Esto podría estar reflejando el fenómeno conocido de la inserción de muchos trabajadores en puestos de calificación menor a la obtenida en sus estudios.

Respecto a estos perfiles, en general, puede decirse que la precariedad del empleo aumentó en la mayoría de los sectores de la población, pero no lo hizo de forma más pronunciada en aquellos trabajadores que se insertaron por primera vez o que solían en años anteriores mantenerse al margen del mercado laboral (jóvenes, mujeres y otros trabajadores “secundarios”) sino, sorprendentemente, entre los jefes de hogar y en el grupo de adultos varones, así como también entre aquellos que completaron un nivel de educación intermedio.

3.2.2. Factores relacionados con la estructura productiva del empleo asalariado

La reestructuración de la economía en la última década ha tenido como consecuencia que las características del empleo estén signadas –cada vez más– por el sector de la economía al cual el trabajador pertenece. Esto se refleja en que mientras para ciertas ramas y ciertos tamaños de establecimiento aumentó la proporción de asalariados precarios, o bien se mantuvo en un nivel alto, para otras la protección se mantuvo o hasta mejoró (Cuadros 5a y 5b).

Rama de Actividad

A principios de la década se observa que algo más de un tercio de los trabajadores asalariados se concentraban en la rama Industrial, y más de un cuarto en Servicios restantes¹⁹. Para el año 1999, la población asalariada industrial disminuyó su participación, en tanto el resto de las ramas aumentaron su participación, siendo los casos más marcados los de Construcción, Transporte y Servicios Restantes (que superó en su peso a la Industria).

Esto refleja no sólo el proceso de terciarización de la economía, sino también importantes cambios en el sector industrial. Transformaciones asociadas fundamentalmente a la profundización de la apertura y de la integración regional y a la disminución de los incentivos fiscales. Este nuevo escenario fue enfrentado por parte de algunas empresas mediante la incorporación de innovaciones tecnológicas y organizacionales. Para otras empresas industriales, fundamentalmente las PyMEs con menos recursos para encarar su reconversión, se observó la generalización de cierres y despidos, o bien la precarización de los puestos de trabajo que se mantuvieron o que fueron creados. Este proceso dual se reflejó en el crecimiento de la

¹⁹ Se excluye Enseñanza y Salud.

productividad en la industria (concentrado en las grandes empresas), dado que el empleo industrial cayó mucho más que el producto industrial. De tal forma, muchas empresas de la industria sólo pudieron resistir la crisis bajando los costos laborales, utilizando como principal herramienta la reducción de los beneficios de los trabajadores.

Cuadro No 5a: Composición Socio-laboral de la población asalariada ocupada de 15 años y más para el Gran Buenos Aires*. Octubre 1990 y 1999. EPH.
-Porcentajes y variación porcentual 90-99-

Indicadores Socio- Laborales		Asalariados		
		1990	1999	Variación Porcentual
Rama	Industria Manufacturera	33,6	22,1	-34,2
	Construcción	4,1	6,0	46,3
	Comercio	14,0	14,7	5,0
	Transporte	7,3	9,9	35,6
	Servicios restantes	25,3	30,5	20,6
	Servicios de Enseñanza y Salud	15,8	16,9	7,0
Tamaño**	Hasta 5 empleados	25,9	26,3	1,8
	Entre 6 y 25 empleados	28,9	28,9	0,3
	Entre 26 y 100 empleados	20,7	21,9	5,8
	Más de 100 empleados	24,6	22,9	-7,0
Calificación	Calif. Profesionales	10,7	8,5	-20,6
	Calificados	68,5	68,6	0,1
	No calificados	20,9	22,9	9,6
Intensidad	Subocupados desean trab. más hs.	5,5	12,0	118,2
	Suboc. no desean/Ocupados Plenos	55,4	44,3	-20,0
	Sobreocupados	39,0	43,7	12,1
TOTALES		100,0	100,0	-

Fuente: Instituto de Investigaciones "Gino Germani", FCS, UBA con base en datos de EPH-INDEC.

*Se excluye al servicio doméstico, administración pública y defensa y actividades primarias.

** Se excluye a la población que desconocía el tamaño del establecimiento.

Cuadro No 5b: Distribución de la población asalariada precaria de 15 años y más por Indicadores Socio-laborales*. Octubre 1990 y 1999.

-Porcentajes y variación porcentual 90-99-

Indicadores Socio- Laborales		<i>Asalariados Precarios</i>		
		1990	1999	Variación Porcentual
Rama	Industria Manufacturera	33,9	35,2	3,8
	Construcción	73,1	65,6	-10,3
	Comercio	43,6	43,4	-0,5
	Transporte	32,5	57,0	75,4
	Servicios restantes	34,3	35,9	4,7
	Servicios de Enseñanza y Salud	22,9	20,2	-11,8
Tamaño	Hasta 5 empleados	64,5	69,5	7,8
	Entre 6 y 25 empleados	32,4	44,2	36,4
	Entre 26 y 100 empleados	19,1	18,5	-3,1
	Más de 100 empleados	16,1	11,3	-29,8
	No sabe	39,0	42,6	9,2
Calificación	Calif. Profesionales	21,2	24,7	16,5
	Calificados	35,8	34,8	-2,8
	No calificados	41,6	53,0	27,4
Intensidad	Subocupados desean trab. más hs.	54,5	63,7	16,9
	Suboc. no desean/Ocupados Plenos	31,5	31,4	-0,3
	Sobreocupados	38,1	38,0	-0,3
TOTALES		35,1	38,1	8,5

Fuente: Instituto de Investigaciones "Gino Germani", FCS, UBA con base en datos de EPH-INDEC.

*Se excluye al servicio doméstico, administración pública y defensa y actividades primarias.

** Se excluye a la población que desconocía el tamaño del establecimiento.

Por otra parte, el crecimiento en el peso relativo de los asalariados de la rama Servicios Restantes aparece acompañado también por un leve retroceso en términos de sostenimiento de la protección laboral. Frente a esto se diferencia la situación de los Servicios de Enseñanza y de Salud que habiendo partido de una alta proporción de trabajadores con todos los beneficios, al llegar al año '99, pasó a poseer un índice aún mayor de asalariados protegidos. Es de suponer que esta mayor protección entre sus trabajadores estuvo sostenida por el fuerte peso de instituciones estatales en esta rama. Y también es posible suponer que el sector privado al encontrarse compitiendo con el Estado en la contratación de empleados se vio forzado a ofrecer beneficios similares.

El sector de Comercio, al mismo tiempo que fue el que menos modificó su participación dentro de la población asalariada, pasada la década mantuvo a su vez una proporción similar de trabajadores protegidos. Esto a pesar de ser uno de los sectores donde para el área de Buenos Aires, se hicieron visibles cambios importantes a través del cierre de pequeños comercios y del desarrollo explosivo de los supermercados y de los centros comerciales. Esta transformación permite suponer una segmentación del sector, a partir de una importante diferenciación de su composición de la mano de obra de acuerdo a una nueva demanda de perfiles socio-ocupacionales. Ésta, sobre todo en los grandes establecimientos, probablemente agrupe ahora a los jóvenes con nivel secundario incompleto o completo, en contraposición a los empleados sin ninguna instrucción característicos de los pequeños comercios.

En la rama Transporte también se evidenciaron fuertes transformaciones, tanto en un crecimiento de su participación dentro la población asalariada como en un aumento de su

determinación de la precariedad. Estos cambios fueron impulsados –entre otras cosas– por las medidas tendientes a una fuerte desregulación del sector y la consiguiente aparición de mayor competencia, así como también, por la tercerización de varias actividades por parte de las empresas de transporte privatizadas. Todo esto redundó en que en esta rama se hizo presente el proceso de precarización más fuerte y llamativo de todo el periodo. Se acercó, en la década, a las características de la Construcción.

Esta última ha sido históricamente la actividad más precaria, manteniéndose con ese carácter a lo largo de toda la década, a pesar de haber presentado una significativa disminución en su proporción de trabajadores precarios.

Tamaño del Establecimiento

Es esperable que, más allá de las diferentes ramas, dado un contexto de mayor desregulación y competencia, el tamaño de la empresa esté reflejando con más claridad para el '99 que para el '90, distintas realidades en cuanto a productividad, competitividad y peso en los mercados.

Como se mencionó para el caso de las industrias, pero como es posible esperar en otras áreas, la situación de las pequeñas y medianas empresas parece haberse agravado en la última década y con esto las condiciones laborales de sus empleados.

En principio, entre el año '90 y el '99, el peso relativo de la población asalariada de los diferentes tamaños de empresa se alteró significativamente. Pero debe considerarse que la captación del dato en la encuesta de hogares registra a un gran porcentaje de empleados que desconocen el tamaño del establecimiento donde trabajan.

Con relación a los procesos de precarización se perfilan importantes diferencias: principalmente, una relación inversa entre el tamaño de empresa y el nivel de precarización. Para las empresas de mayor tamaño, de más de veintiséis y más de cien empleados, se observa un aumento de la población protegida. Las micro-empresas (1 a 5 ocupados) que ya se caracterizaban en 1990 por ser las de mayor precariedad, acentuaron aún más este carácter. Pero, es en las empresas de entre 6 y 25 ocupados donde se destaca una mayor precarización. Puede decirse entonces que estas empresas “precarizaron” relativamente más que las micro a lo largo de la década. Como resultado de esto, las pequeñas empresas se acercaron en 1999 a la grave condición laboral que ha caracterizado a las micro-empresas, mientras que en 1990 se asemejaban más a la situación de mayor protección que brindan aún hoy las medianas y grandes empresas.

Estos datos reflejan un marcado deterioro de las condiciones laborales en los sectores económicos de menor tamaño, empresas pequeñas y micro. Pudiendo ser este fenómeno en parte explicado por las mayores dificultades económicas, las formas de contratación para estas empresas son otro elemento a destacar. En primer término, la mayor facilidad para la contratación en negro, dado que por sus características reciben, en general, una menor presión fiscalizadora del Estado y de los sindicatos; en segundo término, la batería de medidas que promovieron formas de contratación sin beneficios con un alcance mayor para las empresas de menor tamaño y las cada vez más extendidas negociaciones por empresa (sea como convenios colectivos o con carácter informal).

Esto concluye en que si en el año 1990 el tipo de empleo que ofrecía una pequeña empresa tenía altas posibilidades de tener todos los beneficios sociales, esta posibilidad para este tipo de empresas, transcurrida una década, se redujo fuertemente.

Por otra parte, la mejora en la protección del empleo de los establecimientos de mayor tamaño no parece estar mostrando una profundización del fenómeno de la segmentación vertical dentro de las empresas. O bien cabe suponer que justamente en estas empresas el fenómeno tuvo menor incidencia; o que, por el contrario, la incidencia fue mayor pero en forma indirecta a través de la terciarización de un conjunto de servicios “precarizables”. A todo esto se le suma el hecho de que, al mismo tiempo que las empresas que más han “precarizado” –es decir las pequeñas– han aumentado en gran medida su participación en el empleo asalariado, las grandes empresas que lograron mantener y hasta aumentar sus niveles de protección han reducido considerablemente su proporción dentro de esta misma población.

Calificación del puesto de trabajo

La importancia que adjudicamos al tamaño del establecimiento para explicar la precariedad se profundiza si observamos su asociación con la calificación del puesto de trabajo en tanto tecnologías aplicadas.

Se destaca en primer término un aumento de los puestos de trabajo no calificados dentro de la población asalariada, correlativo a una fuerte disminución de puestos asalariados con calificación profesional (el cual ya inicialmente era relativamente bajo). Esta tendencia, como señalamos, en apariencia contradictoria con la mayor escolarización de los asalariados y las demandas de conocimientos tecnológicos, refleja que la renovación tecnológica y la nueva organización del trabajo a la vez que requirieron de nuevas calificaciones fueron transformando en obsoletas a aquellas que correspondían al paradigma productivo anterior. Pero también que el proceso de “modernización” económica en su totalidad, no impulsó únicamente la creación de empleos de creciente exigencia técnica, sino que en mayor medida favoreció la creación de empleos no calificados. Estos probablemente se concentraron en empresas de menor tamaño, con baja división del trabajo, así como también tanto en los sectores atrasados como modernos del comercio.

Para estos empleos de baja calificación, el saldo a lo largo de la década refleja una muy fuerte caída de la proporción de asalariados protegidos, mientras que el nivel de protección en asalariados profesionales disminuyó también considerablemente. Se observa así un proceso de generalización por el cual para todas las calificaciones se produjo un aumento de la precariedad, pero que se observa más marcadamente en la oferta de empleos de muy baja calificación.

Intensidad de la Ocupación

La población asalariada del año 1999 presentó un considerable desajuste con respecto a la distribución de las jornadas de trabajo. Junto al fenómeno de la desocupación apareció el de una población de subocupados, que duplicó su participación en una década, y una población de sobreocupados que también aumentó pero en menor medida. Así, los subocupados no demandantes y los ocupados plenos disminuyeron considerablemente hasta conformar menos de la mitad de los asalariados. Esta grave situación laboral es otra forma más en la que los trabajadores se ven afectados por las dificultades que atraviesa el sector empresario, el cual redujo costos al generar empleos de pocas horas o bien, en el otro extremo, al tratar de emplear a una menor cantidad de mano de obra pero con una mayor carga horaria.

A esto se suman los bajos niveles de protección para los subocupados a principios de la década, que se fueron acentuando para 1999. En resumen, estaríamos observando una masa

asalariada ocupada que incrementó su participación en el mercado de trabajo, pero que lo hizo a través de empleos de pocas horas y carentes de beneficios sociales.

3.3. Cambios en los Determinantes de la Precariedad Laboral 1990-1999

3.3.1. Las Dimensiones y Variables Estadísticas

El análisis realizado en el apartado anterior nos ha servido para dar cuenta del proceso de precarización que han sufrido las relaciones laborales en la Argentina durante la última década. Si bien la precariedad ha aumentado, ésta no lo hizo de forma tan abrupta como la desocupación.

A la luz de las hipótesis planteadas y dada la complejidad de las dimensiones comprendidas, se probaron diferentes modelos logísticos para un mismo conjunto de factores en uno y otro año (1990 y 1999). Esto permite analizar el peso explicativo de cada una de las dimensiones en conjunto y por separado, al mismo tiempo que se tiene en cuenta el peso de los restantes factores en su determinación de la precariedad. El análisis integra: a) los cambios ocurridos en los diferentes factores, y b) las interacciones de algunos de los factores explicativos como efectos específicos relacionados, en ambos años. A continuación se presentan los factores considerados en el análisis (Figuras 1 y 2).

Figura 1: Perfiles socio-ocupacionales

Variables y categorías sociodemográficas	Descripción	Tipo	Valores (Dummy)
Jefatura en el hogar	Jefatura en el hogar Jefe No jefe	Categorial	0 (comparación) 1 Si
Sexo	Sexo Varón Mujer	Categorial	0 (Comparación) 1 Si
Edad	Grupos de Edad 25-44 años 15-24 años 45 y más años	Categorial	0 (Comparación) 1 Si 1 Si
Nivel de instrucción	Máximo nivel de instrucción alcanzado Hasta primario incompleto Primario completo Secundario incompleto Secundario completo Terc./ Univ. Incompleto Terc./ Univ. Completo	Categorial	0 (Comparación) 1 Si 1 Si 1 Si 1 Si 1 Si

Figura 2: Estructura Productiva

Variables y categorías de la demanda	Descripción	Tipo	Valores (Dummy)
Calificación del puesto de trabajo	Calificación del empleo Calificados y Profesionales No calificados	Categorial	0 (comparación) 1 Si
Rama de actividad Servicios de Enseñanza y Salud Industria Construcción Comercio Transporte Resto de Servicios	Rama de actividad de la empresa Instrucción pública y Serv. Médicos y otros serv. de sanidad y veterinaria Rama industria manufacturera Rama construcción Rama comercio Transp. y serv. Conexos al transp. Restaurantes, Hoteles y otros; Electricidad, Gas y Agua; Comunicaciones; Establecim. Financ. y Seguros; Serv. prest. a las emp. y otros; Otros serv. Comunales y soc.; Servicios de Reparación; y Otros serv. Personales. y a hog.	Categorial	0 (comparación) 1 Si 1 Si 1 Si 1 Si 1 Si
Tamaño	Tamaño del establecimiento Más de 100 trabajadores Hasta 5 trabajadores De 6 a 25 trabajadores De 26 a 100 trabajadores No sabe/ No contesta	Categorial	0 (comparación) 1 Si 1 Si 1 Si 1 Si

3.2.2. El uso explicativo y predictivo de las regresiones logísticas aplicadas

El ajuste de modelos permitió llegar a visualizar algunos parámetros que sirvieron como punto de partida para la interpretación de estos datos. La estructura productiva en términos de la Rama de Actividad, Tamaño del Establecimiento y Calificación de la Tarea conforman los factores explicativos más fuertes de la Precariedad Laboral a lo largo de la década. Las dimensiones socio-educativas si bien tuvieron algún tipo de incidencia en la precariedad, no llegaron a explicarla en forma significativa.

Los factores presentes en ambos años explican de forma diferencial el fenómeno de la precariedad. En el año 1999 la bondad de ajuste del modelo global y su capacidad predictiva mejoraron. Algunos de los factores si bien estaban presentes no daban cuenta de la precariedad en el contexto de 1990, en cambio, para 1999 los predictores explicaron mejor el fenómeno.

Se procedió a analizar cada uno de los modelos por separado para interpretar su explicación específica desde la demanda, en términos de cambios en la estructura productiva y

comportamientos de las empresas y en términos de los perfiles requeridos por las mismas durante el transcurso de la década.

Modelo 1: Perfiles socio-laborales del empleo asalariado

En este modelo se contemplaron las características socio-laborales de los trabajadores en clave de las reglas de distribución de oportunidades desde la demanda del mercado laboral. Aquí los interrogantes apuntaron a los cambios en el comportamiento de las empresas en cuanto a la absorción de mano de obra y en cuanto a la redistribución de situaciones de precariedad según el nivel de instrucción, edad, sexo y posición dentro del hogar (jefe/no jefe).

¿Existen, además de los determinantes provenientes de la estructura productiva, otros factores explicativos de distinta entidad que remitan a atributos específicos de la mano de obra asalariada? ¿Se ha producido un proceso de generalización o de heterogeneización de la precariedad laboral en determinados puestos de trabajo bajo un determinado perfil social y educativo durante los noventa?

Desde la perspectiva de selección o discriminación que realizan las empresas, se expresa como resultado que –en ambos años– el factor que explica la precariedad es en primera instancia el Nivel de Instrucción. Esta situación se profundizó en 1999, lo cual hace aumentar la capacidad explicativa del modelo logístico.

Los cambios en la demanda del mercado de trabajo determinados por factores económicos, de costos o tecnológicos fueron acompañados por cambios en los perfiles de la fuerza de trabajo buscados. Las empresas con mejores posibilidades de ofrecer beneficios a sus empleados eligieron perfiles diferenciales con mayor capital educativo generando mayor inequidad entre la población asalariada actual.

El capital educativo fue significativo para ambos años, pero cobra mayor fuerza como factor explicativo hacia fines de la década. Es decir, el nivel de instrucción es una de las variables más explicativas del modelo que explica la precariedad. Por otra parte, la edad comenzó a reflejar signos negativos en los grupos más jóvenes (entre 15 y 24 años). Al poner a prueba las interacciones entre los distintos grupos de edad y niveles de instrucción, aparecen en 1999 efectos significativos novedosos: respecto a 1990 los jóvenes presentan una menor probabilidad de caer en situaciones de precariedad en tanto su nivel de instrucción sea mayor a un secundario completo. Esto es por lo tanto un fuerte factor de explicación de la precariedad dentro de este grupo etario.

La brecha entre los grupos se acentuó hacia 1999, pudiéndose especificar dos cortes importantes según: a) el máximo nivel alcanzado y b) la finalización del mismo. El punto a) hace referencia al corte significativo entre aquellos que tenían hasta secundaria incompleta y los que tenían un nivel superior, siendo los universitarios con estudios completos quienes se distinguieron por la menor probabilidad de caer en situaciones de precariedad en toda la década. El punto b) refiere por un lado, a una situación de “homogeneización” de la precariedad entre aquellos que lograron completar sus estudios secundarios y entre quienes no lo hicieron a nivel terciario/ universitario. Es decir, que las probabilidades de ser precarios para estos grupos fueron similares en los dos años, profundizándose la brecha con el nivel universitario completo para 1999. Por otro lado, la polarización al interior de un mismo nivel de instrucción estuvo marcada por el hecho de haber completado o no los estudios. Quienes poseían en 1999 estudios universitarios completos se alejaron cada vez más de la caída en la precariedad. La precariedad,

entonces, no sólo se generalizó según las credenciales educativas absorbidas por la demanda, sino que también se profundizó conformando perfiles distintivos.

El posicionamiento de los recursos laborales al interior del hogar según mayor responsabilidad económica también muestra una clara definición. En ambos años los no jefes mujeres y jóvenes enfrentan mayores probabilidades de caer en la precariedad, a la vez que también la precariedad alcanza a los jefes varones adultos.

Los hombres tendieron a ser más precarios en ambos años y, si bien, en 1990 los adultos de más de 45 años no sufrieron el impacto, en 1999 comenzaron a tener más probabilidades de caer en la precariedad en comparación con los adultos de entre 25 y 44 años. Una vez más, se observa que quienes pasan la edad de 45 años son más vulnerables no sólo en términos de desocupación sino también en términos de precariedad.

Modelo 1 - Año 1990

VARIABLES EN LA ECUACIÓN	B	S.E.	WALD	SIG	EXP(B)
Jefatura					
No jefe	-0,2677	0,1727	2,403	0,1211	0,7651
Sexo					
Mujer	-0,2300	0,2075	1,2284	0,2677	0,7945
Edad					
15-24 años	0,7174	0,7715	0,8647	0,3524	2,0491
45 y más años	-0,1059	0,3661	0,0836	0,7725	0,8995
Nivel de Instrucción			20,8481	0,0009	
Primario Completo	-0,0872	0,2393	0,1328	0,7155	0,9165
Secundario Incompleto	-0,0346	0,2569	0,0181	0,8929	0,9660
Secundario Completo	-0,6631	0,2656	6,2353	0,0125	0,5152
Terc./ Univ. Incompleto	-0,5687	0,3058	3,4592	0,0629	0,5663
Terc./ Univ. Completo	-0,7898	0,2835	7,7584	0,0053	0,4539
Sexo por Edad					
Mujer de 15 a 24 años	-0,1448	0,2585	0,3138	0,5753	0,8652
Mujer de 45 y más años	-0,1928	0,2668	0,5224	0,4698	0,8246
Mujer No jefe	0,4770	0,2151	4,9191	0,0266	1,6112
Jefatura por Edad					
No jefe de 15 a 24 años	0,6104	0,2419	8,9836	0,0112	
No jefe de 45 y más años	-0,1683	0,2655	0,4015	0,5263	0,8451
Nivel de Instrucción por Edad					
Primario Completo de 15 a 24 años	0,2416	0,7709	0,0982	0,7540	1,2732
Primario Completo de 45 y más años	0,0104	0,3544	0,0009	0,9765	1,0105
Sec. Incompleto de 15 a 24 años	-0,1216	0,7718	0,0248	0,8748	0,8855
Sec. Incompleto de 45 y más años	-0,0351	0,4056	0,0075	0,9310	0,9655
Sec. Completo de 15 a 24 años	-0,2807	0,7981	0,1237	0,7250	0,7552
Sec. Completo de 45 y más años	0,1846	0,4282	0,1858	0,6664	1,2027
Terc./Univ. Incomp. de 15 a 24 años	0,0594	0,8044	0,0054	0,9412	1,0612
Terc./ Univ. Incomp. de 45 y más años	0,0654	0,5928	0,0122	0,9121	1,0676
Terc./Univ. Comp. de 15 a 24 años	-0,0063	0,9272	0,0000	0,9945	0,9937
Terc./ Univ. Comp. de 45 y más años	0,3815	0,5077	0,5646	0,4524	1,4644
Constant	-0,3604	0,2572	1,9630	0,1612	

Modelo 1 - Año 1999

VARIABLES EN LA ECUACIÓN	B	S.E.	Wald	Sig.	Exp(B)
Jefatura					
<i>No jefe</i>	-0,3526	0,1478	5,6918	0,0170	0,7028
Sexo					
Mujer	-0,2690	0,1734	2,4049	0,1210	0,7642
Edad			4,9048	0,0861	
15-24 años	2,3628	1,0674	4,9002	0,0269	10,6209
45 y más años	0,1476	0,3921	0,1418	0,7065	1,1591
Nivel de Instrucción			47,4289	0,0000	
Primario completo	-0,1774	0,2978	0,3548	0,5514	0,8375
Secundario incompleto	-0,3544	0,3023	1,3745	0,2410	0,7016
Secundario completo	-0,8289	0,3052	7,3773	0,0066	0,4365
Terc./ Univ. Incompleto	-0,7738	0,3166	5,9742	0,0145	0,4612
Terc./ Univ. Completo	-1,3530	0,3146	18,495	0,0000	0,2585
Sexo por Edad			4,4987	0,1055	
Mujer de 15 a 24 años	0,1355	0,2281	0,3528	0,5525	1,1451
Mujer de 45 y más años	-0,3796	0,2191	3,0008	0,0832	0,6841
Mujer No jefe	0,5445	0,1815	8,9994	0,0027	1,7238
Jefatura por Edad			6,7408	0,0344	
<i>No jefe de 15 a 24 años</i>	0,3699	0,2163	2,9234	0,0873	1,4476
No jefe de 45 y más años	-0,2736	0,2184	1,5691	0,2103	0,7607
Nivel de Instrucción por Edad			13,4411	0,2000	
Primario Completo de 15 a 24 años	-1,7354	1,0877	2,5454	0,1106	0,1763
Primario Completo de 45 y más años	-0,0422	0,3980	0,0113	0,9155	0,9587
Sec. Incompleto de 15 a 24 años	-1,4526	1,0822	1,8017	0,1795	0,234
Sec. Incompleto de 45 y más años	-0,0424	0,4196	0,0102	0,9195	0,9585
Sec. Completo de 15 a 24 años	-1,9405	1,0847	3,2004	0,0736	0,1436
Sec. Completo de 45 y más años	0,3463	0,4231	0,6699	0,4131	1,4139
Terc./Univ. Incomp. de 15 a 24 años	-2,2135	1,0888	4,1332	0,0420	0,1093
Terc./ Univ. Incomp. de 45 y más años	-0,1283	0,4902	0,0686	0,7935	0,8796
Terc./Univ. Comp. de 15 a 24 años	-2,0200	1,1693	2,9845	0,0841	0,1327
Terc./ Univ. Comp. de 45 y más años	0,0598	0,4629	0,0167	0,8973	1,0616
Constant	0,1733	0,2948	0,3455	0,5567	

Modelo 2: Estructura productiva del empleo asalariado

En este modelo se contemplan las características de la demanda en clave de las condiciones de empleo precarias que promueven los distintos segmentos económico-laborales. Siguiendo los lineamientos precedentes, nos preguntamos:

¿Qué tanto aportan a la explicación del modelo, variables como la Rama de Actividad, Tamaño del Establecimiento, sus combinaciones específicas y la Calificación de la tarea realizada en el puesto de trabajo? ¿Podemos hipotetizar que la precariedad laboral se ha generalizado en todos los segmentos económico-laborales por igual? ¿O más bien que la estructura del mundo asalariado precario ha cobrado relevancia en determinados sectores profundizándose a lo largo de la década?

En primer lugar, la importancia de los factores varió significativamente. En ambos años los factores más determinantes de la presencia de la precariedad se encuentran en el Tamaño,

siguiendo las combinaciones específicas entre Rama de Actividad y Tamaño en orden de importancia. En 1990 el tercer factor explicativo estaba dado por la Rama de Actividad en sí misma y como último factor la Calificación de la tarea realizada en el puesto de trabajo. Pero en 1999 se observa que ya la Rama por sí misma perdió en explicación, ganando terreno la Calificación.

Podemos señalar algunas particularidades sobre este cambio en el papel explicativo de la rama de la economía. Para el año 1990, sin considerar las características del Tamaño del Establecimiento²⁰, tanto el Comercio como la Industria tenían mayores probabilidades de ofrecer empleos más protegidos que los Servicios, mientras que Transporte era bastante similar a estos últimos. La Construcción, en cambio, era ampliamente más propicia a establecer relaciones laborales precarias; tendencia general que no va a verse especificada en las interacciones con los distintos tamaños.

En 1999, la Rama de Actividad puede ser considerada pero debe ser relacionada con el Tamaño del Establecimiento para aparecer como determinante de la precariedad. Podemos argumentar entonces que la precariedad se generalizó a los diversos sectores de la economía, sin importar su rama de actividad. Ya no es posible hablar de “Industria” o “Servicios” como sectores más protegidos. O bien, como veremos a continuación, esto ya no será posible en la medida que no estén estrechamente vinculados a un tamaño (del establecimiento) en particular.

Esta generalización de la precariedad puede ser observada a su vez en el Tamaño del Establecimiento. En 1990 los microestablecimientos (hasta 5 empleados) constituían el único núcleo del empleo precario. En 1999, la probabilidad de ser precario se expandió fuertemente entre las pequeñas empresas (de 6 a 25 empleados) y, en mucha menor medida, a las medianas empresas (de 26 a 100 empleados). Podemos afirmar entonces que la precariedad laboral dejó de ser un problema que atañe solamente a los microemprendimientos, ya que todos los establecimientos, a excepción de los más grandes, vieron ascender sus niveles de la misma.

En conclusión, podemos argumentar que en el año ‘99 un empleo no tuvo más probabilidades de ser precario por pertenecer a una u otra rama, sino más bien por el hecho de generarse en una empresa que no fuese de gran tamaño. Pero como veremos a continuación, existen algunas salvedades a esta generalización.

En 1990, además de los factores explicativos más fuertes –Construcción y los micro establecimientos– existían algunos otros “núcleos” de precariedad: los pequeños comercios y la pequeña y mediana Industria. Pero para 1999, en la estructura productiva aparecieron nuevos núcleos, sólo persistiendo los pequeños comercios como sector explicativo de cierta relevancia. La Industria pequeña y mediana y el Comercio mediano se perdieron dentro de la generalización de la precariedad dentro de estos tamaños. Es decir que la fuerza explicativa reside ahora en estos tipos de empresas de pequeño y mediano tamaño en general, en detrimento de su interacción con las ramas de Comercio e Industria.

Por su parte, los Servicios no tradicionales o “restantes” (aquellos distintos a la enseñanza o la salud) de tamaño pequeño también se precarizaron en relación a los Servicios formales; pero lo que se destaca con mayor fuerza es la importancia del Transporte pequeño y mediano como factores explicativos de la precariedad, tal cual habíamos observado en el análisis de los cuadros

²⁰ Por ejemplo, el Comercio en general es más precario que Servicios, no por su rama de actividad, sino porque la mayoría de los establecimientos de Comercio cuentan con un número más reducido de trabajadores que los Servicios. De tal forma, no sería la rama de la actividad, sino el tamaño lo que estaría dando cuenta de una mayor precariedad.

bivariados del apartado anterior.

Así mismo, la Calificación del puesto de trabajo es otra dimensión cuya fuerza de explicación ha aumentado. Mientras que en 1990 ésta no era relevante desde la demanda, en 1999 un puesto No Calificado enfrentaba muchas más probabilidades de ser precario; al mismo tiempo que, como vimos anteriormente, los empleos no calificados aumentaron en proporción entre los asalariados. Hasta tal punto que un trabajo que requiera baja calificación, puede actualmente explicar la precariedad del empleo en mayor medida que la actividad de la empresa por sí misma.

Todo este proceso muestra un cambio en la composición de la estructura productiva durante la última década. La precariedad no sólo se ha extendido y generalizado sino que también, de acuerdo a los momentos económicos e institucionales, se profundizó según la demanda de mano de obra en distintas ramas, tamaños o calificaciones de las tareas realizadas.

Modelo 2 - Año 1990

Variables en la ecuación	B	S.E.	Wald	Sig	Exp(B)
Rama de actividad			11,6274	0,0403	
Industria	-0,5893	0,3722	2,5063	0,1134	0,5547
Construcción	2,0796	0,9105	5,2162	0,0224	8,0013
Comercio	-1,5233	1,0644	2,0481	0,1524	0,218
Transporte	-0,3276	0,4757	0,4745	0,4909	0,7206
Servicios Restantes	-0,1692	0,3819	0,1962	0,6578	0,8443
Tamaño del Establecimiento			22,8912	0,0001	
Hasta 5 trabajadores	2,3847	0,5924	16,2026	0,0001	10,8559
De 6 a 25 trabajadores	0,3895	0,3753	1,0768	0,2994	1,4762
De 26 a 100 trabajadores	-0,2494	0,3915	0,4059	0,5241	0,7793
No sabe	-0,2226	0,4227	0,2772	0,5985	0,8005
Calificación del puesto					
No calificados	0,0944	0,1538	0,377	0,5392	1,0990
Rama de Actividad y Tamaño del Establecimiento					
Industria hasta 5 trabajados	0,1528	0,6724	0,0517	0,8202	1,1651
Construcción hasta 5 trabajados	0,482	1,4521	0,1102	0,7399	1,6193
Comercio hasta 5 trabajados	0,8476	1,2016	0,4975	0,4806	2,334
Transporte hasta 5 trabajados	-0,3579	0,8027	0,1989	0,6556	0,6991
Servicios Restantes hasta 5 trabajados	-0,3957	0,6748	0,3438	0,5576	0,6732
Industria de 6 a 25 trabajadores	0,8945	0,4745	3,5541	0,0594	2,4461
Construcción de 6 a 25 trabajadores	-0,9648	1,0616	0,826	0,3634	0,381
Comercio de 6 a 25 trabajadores	1,8482	1,1183	2,7313	0,0984	6,3483
Transporte de 6 a 25 trabajadores	0,821	0,7005	1,3733	0,2412	2,2727
Servicios Restantes de 6 a 25 trabajadores	0,2016	0,5011	0,1618	0,6875	1,2233
Industria de 26 a 100 trabajadores	0,7759	0,509	2,3236	0,1274	2,1725
Construcción de 26 a 100 trabajadores	-0,9546	1,1986	0,6343	0,4258	0,385
Comercio de 26 a 100 trabajadores	1,0422	1,3309	0,6132	0,4336	2,8354
Transporte de 26 a 100 trabajadores	0,4972	0,8434	0,3475	0,5556	1,6441
Servicios Restantes de 26 a 100 trabajadores	0,5276	0,5443	0,9397	0,3324	1,6949
Constant	-1,292	0,3076	17,6457	0,0000	

Modelo 2 -Año 1999

Variables en la ecuación	B	S.E.	Wald	Sig	Exp(B)
Rama de Actividad			7,3172	0,1981	
Industria	0,4668	0,3659	1,6271	0,2021	1,5949
Construcción	1,0189	0,7183	2,0118	0,1561	2,7701
Comercio	-1,5592	1,0543	2,1870	0,1392	0,2103
Transporte	-0,1828	0,5470	0,1117	0,7383	0,8330
Servicios Restantes	0,0578	0,3729	0,0240	0,8768	1,0595
Tamaño del Establecimiento			37,4487	0,0000	
Hasta 5 trabajadores	2,8055	0,4863	33,2837	0,0000	16,5349
De 6 a 25 trabajadores	1,2273	0,3689	11,0691	0,0009	3,4119
De 26 a 100 trabajadores	0,6125	0,3485	3,0888	0,0788	1,8450
No sabe	1,1226	0,5243	4,5836	0,0323	3,0728
Calificación del Puesto					
No calificados	0,6482	0,1156	31,4671	0,0000	1,9120
Rama de Actividad y Tamaño del Establecimiento					
Industria hasta 5 trabajados	-0,0796	0,5828	0,0187	0,8913	0,9235
Construcción hasta 5 trabajados	0,2274	0,8878	0,0656	0,7978	1,2553
Comercio hasta 5 trabajados	1,4944	1,1389	1,7216	0,1895	4,4565
Transporte hasta 5 trabajados	0,7039	0,7339	0,9199	0,3375	2,0216
Servicios Restantes hasta 5 trabajados	-0,2832	0,5614	0,2545	0,6140	0,7534
Industria de 6 a 25 trabajadores	-0,0530	0,4635	0,0131	0,9090	0,9484
Construcción de 6 a 25 trabajadores	0,1559	0,8121	0,0368	0,8478	1,1687
Comercio de 6 a 25 trabajadores	1,8237	1,0988	2,7547	0,0970	6,1946
Transporte de 6 a 25 trabajadores	2,4503	0,6453	14,4194	0,0001	11,5924
Servicios Restantes de 6 a 25 trabajadores	0,4721	0,4646	1,0327	0,3095	1,6034
Industria de 26 a 100 trabajadores	-0,4794	0,4785	1,0037	0,3164	0,6191
Construcción de 26 a 100 trabajadores	-5,6633	5,9626	0,9021	0,3422	0,0035
Comercio de 26 a 100 trabajadores	1,7481	1,1158	2,4545	0,1172	5,7438
Transporte de 26 a 100 trabajadores	1,6310	0,6903	5,5828	0,0181	5,1089
Servicios Restantes de 26 a 100 trabajadores	-0,3139	0,4900	0,4105	0,5217	0,7306
Constant	-1,6321	0,2992	29,7585	0,0000	

4. ¿Qué podemos señalar como conclusión?

En los apartados anteriores hemos mostrado diferentes aspectos vinculados al proceso de transformación de las relaciones capital-trabajo ocurridas en Argentina durante la década del '90. En particular, creemos haber mostrado evidencias sobre los cambios regresivos ocurridos en las relaciones laborales concretas y en las condiciones económicas, políticas e institucionales de realización del trabajo asalariado. Un proceso que parece haber tenido como importante sustrato, no sólo los cambios en el marco regulatorio, sino fundamentalmente los procesos de "fragmentación" experimentados por los colectivos socio-laborales y sus representaciones gremiales.

En efecto, una idea que cabe sostener es que los cambios operados en las condiciones laborales no emergieron sólo como el resultado esperado de una política laboral específicamente orientada a la “flexibilización del empleo”. El desempleo y la precarización laboral se multiplicaron en los noventa, en primer lugar, a partir de las estrategias económicas que debieron asumir, por una parte, los empleadores y, por otra, los trabajadores, en un marco de nuevas relaciones sociales de fuerzas y medidas de intervención. Todo ello, subordinado al impacto directo de los cambios estructurales –económicos, institucionales y laborales– y a los ciclos económicos ocurridos durante el período.

En ese contexto, más allá del enfoque asumido, casi ninguna acción de gobierno pudo escapar al diagnóstico “oficial”, al paradigma neoliberal dominante, al clima social conservador creado por las crisis inflacionarias o recesivas y a los particulares esfuerzos desplegados por las agencias financieras multilaterales (FMI, BM y BID) con el fin de definir prioridades y modos específicos de ajustar las acciones públicas a los procesos de globalización y a los compromisos internacionales. De ahí también que las reformas económicas hayan gobernado el campo de las políticas sociales y laborales a lo largo de toda la década.

El resultado final de estos cambios parece ser la estructuración de un proceso social de producción y reproducción de excedentes relativos y absolutos de fuerza de trabajo, el cual se expresa y materializa en las variadas formas que asume el desempleo y las trayectorias laborales asociadas a ellas. Al respecto, el análisis estadístico de los cambios en los criterios de demanda y selección de mano de obra asalariada dejó en claro una vez más la importancia del nivel educativo a la hora de explicar la precariedad. Los saltos principales en los niveles de instrucción parecen mostrar cada vez mayor incidencia –como requisito formal– en la posibilidad de ingresar o no a puestos de trabajo registrados. Asimismo, se constató la mayor probabilidad de caer en la precariedad por parte de los jóvenes en general y los nuevos trabajadores en particular (mujeres y jóvenes no jefes).

Una excepción en este sentido estuvo dada por los jóvenes de mayor nivel de instrucción, los cuales mejoraron sus probabilidades de alcanzar un empleo registrado con beneficios sociales. En la base de esta evidencia se encuentra la lógica de renovación de plantales que fueron haciendo las empresas medianas y grandes. Esto se ve reflejado en el reemplazo y la rotación de jóvenes, con menores pretensiones salariales y contratos más flexibles, obligando a las personas mayores de 45 años –independientemente de su capital educativo– a aceptar las nuevas condiciones o a buscar otro empleo bajo condiciones precarias. Igual situación debieron enfrentar los jóvenes de bajo nivel de instrucción.

Por lo mismo, al finalizar la década resulta evidente un deterioro general del empleo, habiéndose extendido la precariedad a todo el conjunto de las ramas y sectores de actividad, concentrándose en las empresas pequeñas y medianas y en puestos de baja calificación –incluso en el sector industrial–. En efecto, un importante factor explicativo del incremento de la precariedad en 1999 estuvo asociado a la extensión del fenómeno sobre las empresas pequeñas y de mediano tamaño. Detrás de estas diferencias, se encuentran diversos factores: desde las distintas realidades comerciales y productivas de las empresas, la mayor o menor capacidad de competencia en el sector, la presencia interviniente, reguladora o fiscalizadora del Estado, hasta las propias negociaciones que llevan a cabo los empleados en forma directa.

En tal sentido, no cabría imputar el aumento de la precariedad del empleo a un comportamiento “marginal” del sector informal (micro-empresarios), sino a un deterioro en las relaciones laborales, específicamente del grupo de pequeñas y medianas empresas formales

beneficiadas o afectadas por los procesos de reestructuración. En definitiva, si bien la precariedad es un fenómeno que se ha extendido dentro de la población asalariada, hubo en paralelo un proceso de profundización de la misma en determinados sectores productivos. Los determinantes de la precariedad, entonces, han cambiado o se han extendido, conformando un nuevo mapa en la estructura socio-productiva y en los requerimientos de los nuevos puestos de trabajo.

La selección de mano de obra realizada a partir de las empresas tiende a discriminar determinados perfiles que marcan una distinción y una tendencia a conformar un mundo asalariado polarizado: a) por una parte, trabajadores jóvenes, de mayor capital educativo, en su mayoría, no sindicalizados; y b) por otra parte, trabajadores de diferentes edades y nivel de instrucción, ocupados en puestos de baja calificación; todos ellos sometidos a las reglas del empleo irregular e inestable.

Pero en ambos casos, el trabajador asalariado enfrenta, independientemente del nivel de registración o de beneficios sociales al cual accede, condiciones básicas –objetivas y subjetivas– de desprotección y vulnerabilidad. En este marco se imponen las reglas de necesidad –miedo al desempleo– por sobre las reglas de convenio o compromiso. La falta de presencia gremial –o, en su defecto, su debilidad– no es un dato más en la composición de la relación laboral. Finalmente, la norma laboral que protege al trabajador se encuentra devaluada por el propio Estado, o en proceso de “flexibilización” normativa.

De ahí que cabe reiterar que la clave interpretativa del fenómeno de la flexibilización laboral no se encuentre en sus efectos de desempleo, marginalidad o exclusión, sino en las formas en que el fenómeno expresa y reproduce las relaciones de fuerza que intervienen en la puja de la distribución del ingreso y de poder entre los actores sociales. Desde esta perspectiva, cabe reconocer en el desempleo y la precariedad laboral las formas típicas bajo las cuales se expresa la mayor subordinación económica, política y social del trabajo al capital y las posibilidades objetivadas y subjetivas de su mayor explotación.

Por lo tanto, ante la pregunta: ¿qué ha cambiado en los últimos diez años en materia de relaciones laborales y en las condiciones de realización del trabajo asalariado en Argentina?, corresponde un tipo particular de respuesta: se observa un cambio estructural en las formas y mecanismos de “producción” de las relaciones laborales y sus normas reguladores, así como de las condiciones económicas, sociales y simbólicas de reproducción del trabajo asalariado.

Anexo Metodológico

1. Algunas consideraciones sobre el modelo de Regresión Logística

Coefficientes y Estimadores del Modelo

Dada una variable dependiente (Dummy) dicotómica que indica la presencia o la ausencia del fenómeno y un conjunto de variables independientes, la regresión logística consiste en obtener una función lineal de las variables independientes tal que permita clasificar a los individuos en una de las dos subpoblaciones: Precarios – No Precarios.

Se parte de la probabilidad de que el conjunto de asalariados ocupados se encuentren en situaciones de precariedad, calculada como producto de las probabilidades de cada uno de ellos por separado. Para facilitar los cálculos de maximización de la función, se realiza una transformación logarítmica. Los estimadores obtenidos serán el resultado de resolución de un sistema de ecuaciones en las que se maximiza un parámetro por vez.

Luego, se procede a evaluar la bondad de ajuste del modelo comparando las funciones de verosimilitud del mismo y de lo observado. El valor del estadístico es igual a menos dos veces el logaritmo del cociente entre los valores de las funciones de verosimilitud (estadístico $-2 \text{ Log Likelihood}$). Un $-2 \text{ Log Likelihood}$ inicial informa acerca de la cantidad de varianza observada de la variable dependiente. Luego, una vez incorporadas las variables independientes, se puede evaluar si las variables seleccionadas permiten predecir mejor los valores de la variable dependiente. Como el estadístico utilizado sigue una distribución Chi-cuadrado - bajo hipótesis nula de que el modelo se ajusta a los datos observados, es decir, que no se ha logrado predecir mejor con las variables consideradas, se puede establecer si lo aportado por el modelo es significativo. Para ello se evalúa si la diferencia de varianzas –lo que se logró explicar– es significativa.

A través de los coeficientes estimados Beta se indica si la probabilidad de que el evento precariedad ocurra, aumenta o disminuya ante un cambio en cada una de las variables independientes. Cada coeficiente mide el aumento de la función logarítmica de la probabilidad manteniendo constantes el resto de las variables incluidas en el modelo. A partir de esto se puede armar el sistema de ecuaciones con el que se maximiza la predicción de la probabilidad. Si bien cuanto mayor es el valor absoluto de Beta, más importante es el efecto de la variable independiente, debemos evaluar la significación estadística de este parámetro, comparándolo con su error estándar. Para esto debemos observar la significancia de rechazo de la hipótesis nula de que el parámetro es cero (no significativo).

El siguiente listado expresa una información resumida de los coeficientes y estimadores estadísticos que brinda el procedimiento para su interpretación:

1) El coeficiente Ji-cuadrado de Máxima Verosimilitud (-2 LL) es el valor que asume el modelo considerando las variables explicativas incluidas en el mismo. Su disminución da cuenta de una mejora en la capacidad explicativa del modelo.

2) El "Ji-cuadrado del Modelo" se refiere a la diferencia entre el valor sin efecto explicativo (Constante) y el -2 LL . La P. es su significancia tomando en cuenta sus grados de libertad. Su aumento indica una mejora en la capacidad explicativa.

3) El "Overall" del modelo permite tener una idea complementaria de la "calidad" del modelo. En los renglones se clasifican los valores observados según las categorías de la variable dependiente y en las columnas se asignan los casos a una u otra categoría según la probabilidad estimada a partir de la ecuación

de regresión. El Overall final muestra la probabilidad general que presenta la ecuación para poder predecir las variaciones de la variable dependiente.

4) Los coeficientes B miden el impacto de cada variable independiente sobre el logit de la variable dependiente, controlando el efecto de las restantes variables que puedan integrar el modelo (impacto neto). (En modelos no lineales el efecto neto de estas variables sobre la variable explicada no es constante sino que varía según los valores que hayan alcanzado las otras variables. Por otra parte, el error estándar (ES) refiere a la bondad del coeficiente B.

5) El Wald sirve para medir si los coeficientes de regresión (B) son significativos. Para este caso, cuanto más grande es el Wald, más significativo resulta el coeficiente. Asimismo, la Sig. da cuenta también de este hecho. Pero en este caso, un valor pequeño en la Sig. lleva a rechazar la hipótesis de que un efecto sea estadísticamente igual a cero.

6) El término Exp (B) es el factor por el cual varía la razón de momio de la variable a explicar cuando hay un cambio unitario en el valor de una variable independiente controlando las restantes.

2. Algunas consideraciones sobre los modelos aplicados

Una vez determinados los modelos se pusieron a prueba un set de regresiones para cada uno de ellos. Los modelos fueron ajustados para lograr una mayor capacidad explicativa y predictiva.

Los métodos utilizados en el proceso fueron: Método Enter con el estadístico Wald y Método Conditional con el estadístico LR. Estos procesos cumplen funciones complementarias para la evaluación de la Bondad de Ajuste del modelo general y de sus efectos específicos.

Se cumplió con la lógica de ajustar el modelo completo hasta llegar a una bondad de ajuste general del 0.296 (Nagelkerke) para el año 1990 y del 0.412 para 1999, lo cual indica que el modelo ajusta mejor para el año 1999 que para el año 1990. Esto se debe a que los mismos factores presentes en ambos años explican de forma diferencial el fenómeno de la precariedad laboral como resultado de los procesos económicos e institucionales analizados. Es decir, estamos ante la presencia de diversos factores que surgen a fines de la década como explicativos de la precariedad y que estos mismos en 1990 no podían dar cuenta del fenómeno.

En las Tablas que siguen se puede observar que para ambos años el procedimiento Conditional LR no quitó ninguno de los factores de la ecuación. Se tomaron, para el Modelo 1, a las características socio-laborales y educativas como factores significativos dentro del modelo. De la misma manera, se consideraron las variables Rama de Actividad, el Tamaño del establecimiento, sus combinaciones específicas y la Calificación de la tarea realizada como factores significativos dentro del modelo para ambos años.

Tabla de factores y estadísticos de la ecuación del Modelo 1 (1990 y 1999)

Modelo 1 - Año 1990				
Basado en parámetros condicionales estimados				
Término removido	Log Likelihood	-2 Log LR	Grados de libertad	Significancia del Log LR
Jefatura	-1471088,0	2.335,145	1	0,0000
Sexo	-1470243,9	647,008	1	0,0000
Grupos de Edad	-1470578,5	1.316,257	2	0,0000
Nivel Educativo	-1480930,1	22.019,487	5	0,0000
Sexo por Edad	-1470765,4	1.690,072	2	0,0000
Jefatura por sexo	-1471949,9	4.059,053	1	0,0000
Jefatura por Edad	-1475270,6	10.700,402	2	0,0000
Nivel Educativo por Edad	-1472082,5	4.324,190	10	0,0000
Modelo 1 - Año 1999				
Basado en parámetros condicionales estimados				
Término removido	Log Likelihood	-2 Log LR	Grados de libertad	Significancia del Log LR
Jefatura	-1805439,9	5.987,592	1	0,0000
Sexo	-1803808,6	2.725,037	1	0,0000
Grupos de Edad	-1807229,2	9.566,204	2	0,0000
Nivel Educativo	-1829203,7	53.515,238	5	0,0000
Sexo por Edad	-1804814,7	4.737,282	2	0,0000
Jefatura por sexo	-1807340,0	9.787,847	1	0,0000
Jefatura por Edad	-1805687,3	6.482,339	2	0,0000
Nivel Educativo por Edad	-1810646,4	16.400,674	10	0,0000

Tabla de factores y estadísticos de la ecuación del Modelo 2 (1990 y 1999)

Modelo 2 - Año 1990				
Basado en parámetros condicionales estimados				
Término removido	Log Likelihood	-2 Log LR	Grados de libertad	Significancia del Log LR
Tamaño	-1066237,9	32249,461	4	0,0000
Rama	-1058145,0	16063,601	5	0,0000
Calificación	-1050258,9	291,346	1	0,0000
Industria h/ 5 trab.	-1050118,8	11,140	1	0,0008
Ind. de 6 a 25 trab.	-1051962,2	3698,048	1	0,0000
Ind. de 26 a 100 trab.	-1051449,3	2672,206	1	0,0000
Construcción h/ 5 trab.	-1050139,0	51,551	1	0,0000
Construcción de 6 a 25 trab.	-1050702,9	1179,409	1	0,0000
Construcción de 26 a 100 trab.	-1050548,0	869,642	1	0,0000
Comercio h/ 5 trab.	-1050478,3	730,128	1	0,0000
Comercio de 6 a 25 trab.	-1052699,2	5171,919	1	0,0000
Comercio de 26 a 100 trab.	-1050563,9	901,406	1	0,0000
Transporte h/ 5 trab.	-1050210,1	193,761	1	0,0000
Transporte de 6 a 25 trab.	-1051075,0	1923,576	1	0,0000
Transporte de 26 a 100 trab.	-1050594,0	961,654	1	0,0000
Serv. Rest. h/ 5 trab.	-1050466,3	706,232	1	0,0000
Serv. Rest. de 6 a 25 trab.	-1050195,3	164,225	1	0,0000
Serv. Rest. de 26 a 100 trab.	-1050915,2	1603,978	1	0,0000

Modelo 2 - Año 1990				
Basado en parámetros condicionales estimados				
Término removido	Log Likelihood	-2 Log LR	Grados de libertad	Significancia del Log LR
Tamaño	-1402502,7	44670,501	4	0,0000
Calificación	-1396956,8	33578,825	1	0,0000
Rama	-1385674,8	11014,782	5	0,0000
Industria h/ 5 trab.	-1380198,0	61,087	1	0,0000
Industria de 6 a 25 trab.	-1380193,5	52,252	1	0,0000
Industria de 26 a 100 trab.	-1380867,3	1399,772	1	0,0000
Construcción h/ 5 trab.	-1380197,4	59,976	1	0,0000
Construcción de 6 a 25 trab.	-1380192,7	50,527	1	0,0000
Construcción de 26 a 100 trab.	-1386400,8	12466,833	1	0,0000
Comercio h/ 5 trab.	-1381459,9	2584,966	1	0,0000
Comercio de 6 a 25 trab.	-1382638,2	4941,636	1	0,0000
Comercio de 26 a 100 trab.	-1382183,7	4032,58	1	0,0000
Transporte h/ 5 trab.	-1380632,3	929,717	1	0,0000
Transporte de 6 a 25 trab.	-1389387,7	18440,467	1	0,0000
Transporte de 26 a 100 trab.	-1383455,2	6575,490	1	0,0000
Serv. Restantes h/ 5 trab.	-1380326,9	318,987	1	0,0000
Serv. Restantes de 6 a 25 trab.	-1380739,4	1144,038	1	0,0000
Serv. Restantes de 26 a 100 trab.	-1380422,1	509,412	1	0,0000

5. Bibliografía

- Aguilar Villanueva L.; *Problemas Públicos y Agenda de Gobierno*, Miguel Angel Porrúa, México, 1993.
- Altimir, O y Beccaria, L.; “La distribución del ingreso y el nuevo orden económico” en *Socialis Revista Latinoamericana de Política Social*, N° 2, Buenos Aires, Mayo 2000.
- Altimir, Oscar y Beccaria, Luis: “El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina”, en Serie Reformas Económicas, N° 28. Naciones Unidas/CEALS. Santiago de Chile, 1999.
- Bour, J. Los cambios en la oferta de trabajo. en: *El libro blanco sobre el empleo en Argentina*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Buenos Aires. 1995.
- Canitrot, A. , “Presentación general”, en *Libro blanco sobre el empleo en la Argentina*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Buenos Aires, 1995.
- Cortés, R. y Marshall, A.; “Estrategia Económica, Instituciones y Negociación Política en la Reforma Social de los Noventa”, en *Desarrollo Económico*, Buenos Aires, IDES, Vol.39, N° 154, julio-septiembre 1999, Págs. 195-212.
- Fernández, A.; *Flexibilización laboral y crisis del sindicalismo*, Ed. Espacio, Buenos Aires 1997.
- Gasparini, L. , “Desigualdad en la distribución del ingreso y bienestar. Estimaciones para Argentina”, en *La Distribución del Ingreso en la Argentina*, Reunión 1999 de la Asociación de Bancos de la Argentina, Buenos Aires, junio de 1999.
- Gerchunoff, Pablo y Machinea, José Luis; “Un ensayo sobre la política económica después de la estabilización” en *Más allá de la estabilidad*, Fundación Friederich Ebert, Buenos Aires 1995.
- Gerchunoff, Pablo y Torre, Juan Carlos; “La política de liberalización económica en la administración de Menem”, en *Desarrollo Económico*, Nro. 143, octubre-diciembre 1996.
- Grandes, M. y P. Gerchunoff, Distribución del ingreso y mercado de trabajo en GBA: 1987 – 1997”, en 4to. Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, noviembre de 1998.
- Guasch, Luis J.: “Labor Reform and Job Creation: The Unfinished Agenda en Latin American an Carribbena Countries”, en *Poverty & Inequality*, Annual World Bank Conference on Development in Latin America and The Caribbean. Bogotá Colombia, 1996
- Llach, J. y Kritz, E.: *Un trabajo para todos. Empleo y desempleo en la Argentina*, Consejo Empresario Argentino, 1997.
- Marshall, A. “Exposición.” En: *El desafío del empleo a finales del siglo XX*. Compilador: J. Lindenboim. Cuadernos del CEPED N° 2, 1999.
- Monza, A.: “Situación actual y perspectivas del mercado de trabajo en la Argentina,” en *Libro Blanco sobre el empleo en la Argentina*, MTSS, Buenos Aires, 1995.
- OIT: *Informe sobre el Trabajo en el mundo 2000. La seguridad de los ingresos y la protección social en un mundo en plena transformación*. Oficina Internacional del Trabajo. Ginebra, 2000.
- Salvia, A. y E. Donza: “Alcances, cambios en el sesgo estadístico y otras derivaciones de la no declaración de ingresos personales en la EPH (1990-1997). *Revista Estudios Del Trabajo* N° 18, . ASET (Asociación de Especialistas en Estudios del Trabajo), Buenos Aires, 1999.
- Salvia, A. y Tissera, S: “Heterogeneidad y precarización de los hogares asalariados en Argentina durante la década del '90”. *Ponencia: III Congreso Latinoamericano De Sociología Del Trabajo*. ALAST. Buenos Aires, 17 al 20 de Mayo de 2000.

Salvia, A., Donza, E. y Philipp, E.: "Cambio estructural y distribución del ingreso: 1980-1996. Un análisis de la Evolución de la Desigualdad Social en el Gran Buenos Aires", *Documento De Trabajo N° 6*, Inst. de Investigaciones Gino Germani- FCS- UBA, Buenos Aires, 1997.

Salvia, A; Persia, J; Zelarrayán, J; Austral, R; Tissera, S; Chávez Molina, E y Herrera Gallo, G.: "Trayectorias laborales asistidas. Una evaluación del impacto socio-ocupacional del seguro de desempleo (1996-1999)", en *Primeras Jornadas de Políticas Sociales en el Mercosur*. Consejo de Profesionales de Sociología, Museo Roca, Bs As, Junio de 2000.

Torre, Juan Carlos; *El proceso político de las reformas económicas en América Latina*, Ed. Paidós, Buenos Aires 1998.

World Bank: *Poverty & Inequality*, Annual World Bank Conference on Development in Latin America and The Caribbean. Bogotá Colombia, 1996

World Bank: *Workers in an integrating world*. World Development Report. World Bank, Oxford University Press. 1995