

Potencialidades y límites para el crecimiento de la calidad del empleo en Argentina¹

Florencia Jaccoud²

Introducción

Analizar la calidad del empleo no es un fenómeno de escasa importancia, en tanto las condiciones bajo las cuales los trabajadores obtienen los medios para poder reproducir su fuerza de trabajo, condicionan sus facultades productivas. Es decir, en la medida en que se degradan sus condiciones laborales, ya sea a través de una intensificación en el proceso de trabajo, del aumento de la jornada o mediante reducciones de los salarios reales (directos o indirectos) por debajo del valor, se produce un deterioro de las condiciones productivas del trabajador y de su familia.

Ahora bien, la manera en que se utiliza la fuerza de trabajo está relacionada con la forma en que se desarrolla la acumulación de capital. El patrón de acumulación de la economía argentina se caracterizó, hasta mediados de la década del setenta, por estar enmarcado en un proceso de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), donde el crecimiento económico estaba liderado por el sector industrial, orientado principalmente a la producción de bienes de consumo no durables y -en una segunda etapa- a bienes intermedios y durables. A lo largo de este período, se verificó un importante incremento en el nivel de empleo y del salario real, al tiempo que se lograron mejoras sustanciales en relación a las condiciones de trabajo que significaron un avance en relación a la calidad de vida de la población.

Con el abandono de dicho patrón, la economía argentina experimentó una profunda transformación en su estructura productiva reorientando su inserción en el mercado internacional a través de los sectores vinculados a la explotación de recursos naturales, a la par que las actividades de intermediación financiera iban cobrando mayor preponderancia. Dicho modelo se profundizó en la década del noventa, con un importante desmantelamiento del sector industrial e históricas caídas en el nivel de empleo en las diferentes ramas del sector manufacturero. Esto tuvo sus consecuencias sobre el salario real, el cual cayó aproximadamente un 30% durante la dictadura militar.

A partir de la devaluación, se produjo un fenomenal incremento en el producto bruto interno, acompañado por un crecimiento del empleo y una importante caída en la tasa de desempleo. Esto permitió ciertas mejoras en los indicadores sociales –especialmente en relación a los deprimidos valores previos a la crisis- tales como incrementos en los salarios reales, mayor participación asalariada en el nivel de ingreso y caídas en el nivel de pobreza e indigencia.

En ese marco, existe un consenso generalizado respecto a que esa combinación de elevado crecimiento con generación de empleo fue producto de la expansión verificada en las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES), debido a que se caracterizan por ser intensivas en el uso de mano de obra. No obstante, no se llega a un acuerdo al momento de discutir si esto se tradujo en una substancial mejora en las condiciones de tales empleos, como por ejemplo, protección social, entre otras. En este escenario, el objeto de la presente investigación es realizar un análisis de la calidad del empleo por tamaño de empresa y sector de actividad, para el período que transcurre entre 2003 y 2011. Así, se propone identificar las posibilidades y límites

¹ El presente trabajo forma parte del desarrollo presentado en la tesis de grado en Diciembre de 2011.

² Becaria PROPAI del Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo – Instituto de Investigaciones Económicas – Universidad de Buenos Aires (CEPED – IIE – UBA). Av. Córdoba 2122, 1er. Piso. Código Postal: C1120AAQ. Buenos Aires. Correo electrónico: florencia.jac@gmail.com

que enfrenta la realidad económica actual de mejorar las condiciones bajo las cuales la clase trabajadora argentina reproduce su fuerza de trabajo.

En virtud de este objetivo, el trabajo se organizará de la siguiente manera: en primer lugar, se realizará un repaso de las diferentes concepciones que existen para definir qué se entiende por calidad del empleo, donde se indicará qué postura se adoptará en el presente documento; en segundo lugar, se realizará un breve repaso del contexto macroeconómico y laboral predominante en el período de la Convertibilidad y post-devaluación; luego, presentará un análisis empírico de las principales variables –como por ejemplo nivel de protección y salario real- para el período mencionado para la industrial manufacturera, la construcción y el rubro comercio, restaurantes y hoteles, a partir de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) elaborada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

1 Acerca de la calidad del empleo

El estudio de la calidad del empleo es un fenómeno amplio y complejo, por lo que no existe una definición única ni generalmente aceptada. Esto ha permitido el desarrollo de una extensa literatura especializada sobre el tema, que comprende distintos niveles de análisis para su abordaje. En este sentido, el objetivo del presente apartado es presentar, de manera sintética, las principales posiciones que han surgido, para luego identificar la que se adoptará para la presente investigación.

1.1 La calidad del empleo entendida como precariedad

Uno de los enfoques más utilizados para hablar sobre la calidad del empleo es la visión de la llamada “Precariedad Laboral”. Ésta es entendida como una inserción endeble del trabajador, caracterizada por su intermitencia, en palabras de Pok (1992) “El carácter endeble de la inserción laboral se expresa fundamentalmente en las condiciones bajo las cuales se lleva a cabo el proceso de compra/venta de trabajo y que da lugar a que cierta franja de trabajadores desposeídos de los medios materiales de producción social agreguen a esa condición la restricción de vender su fuerza de trabajo bajo un modelo más limitado que el imperante para el conjunto de los asalariados” (pág. 8).

De lo anterior se desprende que los rasgos que definen la precariedad son modalidades o características de contratación que difieren de lo que se considera “empleo típico o normal”. Siguiendo la descripción utilizada por Beccaria *et al* (1999), éstos se definen por: a) la inexistencia de contrato laboral o contratos por tiempo determinado; b) la carencia de aportes y contribuciones a la seguridad social; c) empleadores no identificables fácilmente; d) realización de la tarea fuera del domicilio del empleador; e) el salario se define en base a la negociación individual, ya que generalmente no cuentan con cobertura sindical; y, finalmente, d) no cuentan con vacaciones pagas, aguinaldo, asignaciones familiares, entre otras cosas. Si bien la precariedad puede estar asociada a contrataciones que no se enmarquen dentro de la regulación determinada por el Estado, existen modos de contratación legales que también implican precarización de la relación laboral. Dentro de estas últimas se pueden distinguir: la contratación por tiempo determinado, o a través de una agencia de contrato eventual que dificulta la imputación de responsabilidades al empleador, y el período de prueba, durante el cual el trabajador no goza de todos los beneficios que le corresponden (el salario suele ser menor, no posee indemnización por despido y se acorta el período de preaviso de despido); o modalidades de contratación que legalmente no contemplan las condiciones que poseen los trabajadores cubiertos por la normativa laboral, como por ejemplo pasantías o becas.

1.2 La informalidad

Existen ciertos enfoques que, sin descartar lo mencionado precedentemente, extienden el análisis para tener en cuenta las características de las unidades de producción. Las palabras ilegal, precariedad e informalidad han tendido a utilizarse como sinónimos, “el énfasis en la perspectiva regulatoria ha tenido como consecuencia la asimilación de la informalidad con la ilegalidad y la precariedad laboral, dos características vinculadas a ella, pero conceptualmente distintas” (Tokman, 2001: 10). De lo anterior se deduce que si bien no son conceptos mutuamente excluyentes, no necesariamente sus significados coinciden, por lo que es preciso realizar una distinción al respecto. En los siguientes subapartados se realizará una descripción de los distintos abordajes teóricos que nutren el concepto de informalidad.

1.2.1 El enfoque dualista y la visión de PREALC

Uno de los primeros autores que contribuyó al concepto de informalidad es Arthur Lewis (1954), quien describe las economías latinoamericanas caracterizándolas por poseer una “oferta ilimitada de trabajo”³. En este marco, la población es abundante en relación al capital y a los recursos naturales, a un nivel de salarios reales dados. Por otro lado, sostiene que estos países tienen una estructura económica dual, compuesta por dos sectores bien diferenciados. El primero, es el sector “capitalista”, que utiliza capital reproducible; mientras que el segundo, el sector de “subsistencia”, que –por oposición- cuenta con un producto *per cápita* inferior al primer grupo mencionado. Esta diferenciación impacta en el nivel de salarios de los respectivos trabajadores, siendo mayor en el primer grupo que en el segundo.

Para este autor, la expansión depende del uso que se le da al excedente del sector capitalista. En la medida en que éste sea reinvertido este sector podrá ampliarse, contratando la mano de obra que necesita del sector de subsistencia, pagando por ésta un nivel de salario menor al de los trabajadores pertenecientes al sector moderno, pero aún así, superior a los del más atrasado. Esto permitirá obtener un excedente aún mayor –que al mantenerse el nivel de salarios reales constante- podrá continuar incrementando la formación de capital y la absorción del empleo excedente. Es de esta forma en la que se va logrando el crecimiento económico de un país, a la vez que se elimina el exceso de oferta de trabajo⁴.

Sin embargo, a lo largo de las etapas de crecimiento de los países latinoamericanos, la evidencia empírica no demostraba lo postulado por el autor anteriormente mencionado. Surge entonces –en la década del sesenta, aproximadamente veinte años más tarde- el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), quienes sostienen que el crecimiento económico no garantiza por sí sólo un mayor nivel de empleo ni mejoras en la distribución del ingreso⁵. En este contexto, el crecimiento verificado en las economías latinoamericanas no ha sido homogéneo al interior de todas las naciones; en palabras de los autores “la incorporación de progreso técnico ha determinado un patrón de crecimiento que se caracteriza por su heterogeneidad” (PREALC, 1978:8). Ahora bien, en esta visión se sostiene que este desarrollo heterogéneo tiene su correspondiente correlato en el nivel y estructura de las ocupaciones.

En los países que poseen la mencionada característica, se distinguen dos grandes sectores: un sector moderno o formal que opera con alta productividad y, por ende, elevados niveles de ingresos; y otro más atrasado o informal que reviste particularidades opuestas al primero. En relación a la naturaleza del sector informal, la visión de PREALC hace referencia a la creciente migración campo-ciudad que se registra en algunas economías latinoamericanas durante la década del sesenta. En este marco, sostienen que el sector moderno organizado es incapaz de absorber la totalidad de mano de obra proveniente de estos sectores, por lo que esta porción de la fuerza de trabajo se ve obligada a buscar actividades de subsistencia, constituyendo así el sector informal. Esto es uno de los principales contrastes con la visión de Lewis, quien posee una postura más optimista respecto a la posibilidad de generar un crecimiento económico a través de la expansión del sector formal, en tanto el enfoque de

³ Este modelo es particularmente aplicable para las economías centroamericanas con economías de enclave.

⁴ En su trabajo, el autor realiza un análisis más extenso acerca de cómo se produce este fenómeno y su impacto en la distribución del ingreso, como así también contempla los casos en los que los salarios reales no se mantienen invariantes.

⁵ Cabe destacar que esto era algo que ya argumentaba la CEPAL, en la década del cincuenta.

PREALC hace hincapié en la imposibilidad de que ese proceso por sí mismo pueda tener tal resultado.

En lo referente a las características y composición de ambos sectores, desde la posición de PREALC se afirma que dentro del formal se encuentran los puestos de trabajo en empresas organizadas, y los servicios personales demandados por los estratos de elevados ingresos, al tiempo que la oferta de trabajo se identifica por ser calificada. Por el contrario, el mercado informal incluye a todas las actividades de bajo nivel de productividad, los trabajadores independientes (exceptuando a los profesionales) y a las empresas pequeñas o no organizadas. En relación a la oferta de trabajo, suele ser mano de obra poco calificada. El nivel de ocupaciones depende del excedente de mano de obra del sector formal -es decir, de la cantidad de puestos de trabajo que el mencionado mercado no puede absorber- y de las oportunidades que ofrece el mercado para producir algún bien que genere algún tipo de ingreso. “Dado que el sector informal se origina como consecuencia del excedente relativo de fuerza de trabajo, se puede postular que una característica general de las actividades que allí se llevan a cabo es que puede ingresarse en ellas con relativa libertad a causa tanto de factores tecnológicos como de la estructura de mercado. Téngase en cuenta, por ejemplo, que en el sector informal no predomina la división entre propietarios del capital y del trabajo característica del sector formal, que —en consecuencia- el salario no es la forma más usual de remunerar al trabajo a pesar de que la producción está dirigida principalmente al mercado; abunda, más bien, actividades poco capitalizadas y estructuradas en base a unidades productivas muy pequeñas, de bajo nivel tecnológico y organización formal escasa o nula”(PREALC 1978:28).

Por otra parte, una de las diferencias más destacadas entre ambos sectores es la disparidad salarial que se presenta para ocupaciones similares. Los autores pertenecientes a esta corriente, explican este rasgo en función de las diferencias de productividad y costos con la que opera cada sector, “los estudios sobre el sector informal coinciden en general en que los problemas de bajos ingresos se derivan en buena medida de aspectos de organización y de su estructura de costos que están en relación con la pequeñísima escala de producción en que operan” (PREALC 1978:37).

Como síntesis de lo expuesto anteriormente, se puede destacar que desde esta óptica la existencia del sector informal se relaciona con la escasa capacidad del sector formal de absorber la creciente de fuerza de trabajo, que era producto del crecimiento económico y de las migraciones campo-ciudad verificado en la mayoría de los países latinoamericanos. Como consecuencia, esta porción de la población se ve obligada a realizar actividades de subsistencia, con escasa productividad y dinamismo.

1.2.2 El denominado enfoque “neo-marxista”

Durante la década del ochenta surge la contribución de un grupo de autores denominados “neo-marxistas” con una nueva propuesta respecto a lo que se considera sector informal. Se define a este grupo como aquellas actividades que escapan a la regulación del Estado, en un contexto donde actividades de similares características son reguladas. Para estos autores, el sector informal no es particular de las economías sub-desarrolladas, sino que es un fenómeno que se desprende del propio modo de producción capitalista y alcanza a todos los países, incluso a diferentes niveles de desarrollo.

Se proponen analizar el por qué de la existencia de estas actividades incluso en aquellos sectores donde se supone que no deberían existir, o bien donde se creía que el proceso de industrialización las eliminaría. Lo que encuentran como uno de los motivos fundamentales por los cuales se origina este fenómeno, es como respuesta a la crisis mundial ocurrida a mediados de los años setenta. La misma trajo aparejada una profunda reorganización de la producción

global sobre la base de una revolución científico-tecnológica. Los desarrollos técnicos se verificaron en una magnitud tal que implicaron una redistribución territorial de la producción (Kicillof y Nahón, 2009). En primer lugar, generaron una división del proceso productivo en múltiples operaciones⁶, lo que implicó cambios respecto a la calificación que se requiere de la fuerza de trabajo. Como consecuencia de esta desintegración de las actividades, sucede que existen tareas que se han complejizado (como aquellas relacionadas con la investigación y desarrollo, gestión empresarial, entre otras), y por lo tanto necesitan contar con una fuerza de trabajo altamente calificada. Por otra parte, esta subdivisión también ha generado tareas extremadamente sencillas que pueden llevar a cabo trabajadores de muy bajo nivel educativo. De esta manera, se ha producido una importante polarización de la mano de obra, que se diferencia de la relativa homogeneidad que se presentada durante el fordismo. En segundo lugar, el desarrollo alcanzado en materia de comunicación y transporte facilitó que la producción pueda realizarse en diferentes lugares geográficos. Esto fue implementado por las empresas transnacionales que se reinstalaron, principalmente, en países periféricos. Ahora bien, a diferencia de lo verificado durante la etapa previa a la década del setenta, la producción que se realiza en éstos ámbitos se trata de mercancías industriales que son destinadas a la exportación. Este proceso se vio favorecido por la ampliación de la escala de producción generada por la mencionada revolución científica y tecnológica. De esta forma, se traslada a este tipo de países - que en general cuenta con abundante mano de obra de escasa calificación- la parte de la producción que es más sencilla, logrando abaratar los costos de contratación de trabajadores. Consecuentemente, esto contribuye a que haya, o se mantengan, ciertas naciones que se caractericen por poseer mano de obra precaria, acostumbrada a salarios reales despreciables, con escaso grado de sindicalización y nivel educativo.

1.2.3 La visión liberal

En una postura completamente distinta, de corte neoliberal, se ubica Hernando De Soto quien sostiene que los motivos por los cuales surge el sector informal están relacionados con la excesiva intervención estatal. De esta manera, considera que las actividades informales aparecen de la mano de la regulación del Estado, cuando el aparato burocrático provoca que los costos de cumplir las leyes excedan los beneficios, trabando el desarrollo del libre mercado.

En línea con la visión de este autor, algunos trabajos del Instituto para el Desarrollo Social Argentino (IDESIA) afirman que el mayor nivel de informalidad se verifica en las pequeñas y medianas empresas. La explicación que brindan para entender este fenómeno es que la reglamentación vigente impone aportes y contribuciones muy elevados, implicando costos altos, los cuales se potencian con los trámites administrativos que son necesarios realizar al momento de realizar la declaración jurada de un trabajador. Por otro lado, los salarios mínimos, o los fijados por los convenios colectivos, no tienen en cuenta los niveles de productividad de las unidades productivas más pequeñas. Estos factores generan que el costo laboral sea mayor que el nivel de productividad que generan los puestos de trabajo en este tipo de empresas, por lo que es el propio contexto el que genera que operen dentro de la informalidad. De aquí se desprende la recomendación que otorga esta visión en torno a la modificar la legislación laboral, creando una especial que contemple la situación de las pequeñas y medianas firmas, con el objetivo de incrementar los niveles de formalidad en estos sectores.

⁶ Cabe destacar que si bien esto ya se había verificado durante el fordismo, durante el período analizado en el presente apartado estos cambios presentan una magnitud aún mayor.

1.3 Definición adoptada

Del conjunto de visiones anteriormente mencionadas, no todas son excluyentes entre sí. La primera describe adecuadamente las condiciones que presentan los empleos precarios, lo que resulta sumamente útil como metodología de trabajo frente a la evidencia empírica. Ahora bien, esta postura se centra sobre las características que posee el puesto de trabajo, sin hacer hincapié en la unidad o sector productivo en el cual se generan. Por lo tanto, se considera que en este aspecto este marco teórico enfrenta un límite para explicar de manera acabada la calidad del empleo al no buscar contemplar qué es lo que le da origen a este fenómeno. Sin embargo, este enfoque no excluye a las otras posiciones analizadas, en tanto la precariedad es una manifestación de la informalidad, es decir que se encuentra dentro de este último.

En este sentido se puede destacar el aporte de Lewis, que, al analizar una economía latinoamericana identifica dos tipos de sectores con su correspondiente mercado de trabajo, diferenciados de acuerdo a la manera en que se lleva a cabo la producción. No obstante, en el proceso de industrialización verificado en las economías latinoamericanas no se comprobaron las conclusiones que postulaba el autor, especialmente en lo referente a la absorción del excedente de mano de obra. Es en este aspecto de donde parte el estudio de PREALC, que encuentra que el desarrollo en los países periféricos se ha llevado a cabo de manera heterogénea, siendo uno de los rasgos principales la incapacidad del sector moderno o formal de absorber la totalidad de la mano de obra. Desde esta óptica, esta incapacidad tiene su origen en el incremento de los procesos migratorios desde el campo a la ciudad, y en la expansión de las tasas de natalidad provocadas por el crecimiento económico, en las décadas del sesenta y setenta⁷. A partir de conclusiones obtenidas a través de análisis empíricos, llegan a la conclusión de que el excedente de trabajadores que no se puede insertar en la economía moderna se ve obligado a recluirse en actividades de subsistencia. Este tipo de empleos tienen la particularidad de realizarse en unidades productivas pequeñas, a veces familiares, con reducida utilización de capital, escaso grado de organización del trabajo, y, por ende, poseen baja productividad. Estos factores explican la diferencia salarial que existe entre ambos sectores, a la vez que implican que estas actividades se realicen al margen de la legislación laboral. Es destacable el intento, por parte de esta corriente, de incorporar la relación que existe entre el tamaño de las unidades productivas, la incorporación de capital, la productividad, y como esto se refleja en las condiciones de vida de la mano de obra empleada en dichos establecimientos. No obstante, es necesario remarcar que si bien el objetivo de estos autores era brindar un marco teórico que de cuenta de la naturaleza del fenómeno de la informalidad, la propuesta mencionada anteriormente no surge como resultado de su argumentación teórica, sino de lo arrojado por estudios empíricos.

Asimismo, la explicación del origen del sector informal que se desprende de la denominada visión “neo-marxista”, se puede caracterizar como una síntesis de los cambios acontecidos en la acumulación de capital a nivel mundial, producto de la intensificación de la globalización. En este marco, con la incorporación de países como China al comercio internacional -que poseen niveles salariales bajos, junto con escalas muy amplias, y, por tanto precios muy competitivos- los problemas de las pequeñas y medianas empresas se vieron profundizados, debiendo realizar ajustes para poder reducir sus costos y recuperar competitividad. A su vez, esto se puede realizar mediante un aumento en el nivel de inversiones tendientes a ampliar la escala, o bien a través de empeorar las condiciones de empleo. Se puede afirmar que esta postura es más bien complementaria a las anteriores antes que excluyente.

⁷ Aunque esto forma parte del planteo de PREALC, debemos destacar que en Argentina esos dos factores son poco importantes ya que habían concluido en las décadas previas.

Por último, la visión neoliberal no logra dar cuenta del problema de manera completa, en tanto hace excesivo hincapié en la intervención del Estado, que, al exigir el cumplimiento de las normativas laborales, termina -en cierto sentido- generando que las empresas más pequeñas eludan la ley. Ahora bien, los autores pertenecientes a esta corriente no buscan explicar por qué las empresas más pequeñas tienden a actuar de esa manera, lo cual los llevaría a las diferencias de productividad y organización de PREALC. Esto se puede refutar empíricamente al tener en cuenta lo sucedido en nuestro país para la década del noventa; al modificarse la regulación provocando una reducción de las contribuciones patronales, con el objeto de reducir costos y eliminar la evasión, los niveles de precarización aumentaron en lugar de disminuir.

Para poder llevar a cabo la tarea que se propone el presente trabajo, es preciso tener en cuenta que en las sociedades donde predomina el modo de producción capitalista, uno de los objetivos principales es la maximización de la tasa de ganancia. Esto se logra a través de extraer la mayor plusvalía posible durante el proceso productivo. Ahora bien, la manera en que esto se puede llevar a cabo es mediante la intensificación del proceso de trabajo o de la extensión de jornada laboral -es decir a través del aumento de la plusvalía absoluta-, o bien a través del aumento de la productividad del trabajo -lo que implicaría el aumento de plusvalía relativa-. La elección de la primer vía tiene un freno, en tanto no se puede alargar la jornada laboral más allá de la capacidad de resistencia de los trabajadores. El hecho de que se extienda la cantidad de horas trabajadas indiscriminadamente implica un mayor desgaste del asalariado, degradando su fuerza laboral y por ende sus capacidades productivas. Si esto se lleva a la práctica de manera generalizada incluso peligraría la propia acumulación de capital. Para evitar que esto suceda, el Estado interviene fijando límites legales para el alargamiento de la jornada. No obstante, no siempre las empresas cumplen con el lapso horario fijado por ley. Por otro lado, la jornada laboral tiene un rol muy importante en los ciclos económicos. De esta manera, cuando el capitalismo entra en fases recesivas, con caídas en el nivel de producción y en la demanda, el grado de utilización de la fuerza laboral disminuye. Esto se traduce entonces en un aumento en los niveles de desempleo o en una reducción de las de horas trabajadas. Cuando esto último ocurre, los trabajadores se ven subempleados, necesitando incrementar las horas trabajadas para poder obtener un salario que les permita reproducir su fuerza de trabajo.

En el presente trabajo, se abordará el estudio de las condiciones de empleo teniendo en cuenta el tamaño de las unidades productivas, para discutir la relación que existe entre éstas y las diferentes condiciones de empleo que generan. Esto es así en tanto el tamaño de las unidades productivas está relacionado con la incorporación de capital que utilizan, tal como lo afirma PREALC. A su vez, esto tiene consecuencias sobre el nivel de productividad del trabajo que generan las mencionadas firmas. En este sentido, las que posean un mayor nivel de productividad tienen un margen superior para proveer mejores condiciones en la contratación de la fuerza de trabajo que emplean, mientras que el resto necesita compensar de alguna forma la diferencia anterior para poder obtener el mismo nivel de beneficios. Esto se logra a través de minimizar los costos, principalmente los laborales, de manera legal o no. Ahora bien, la reducción de costos por vía laboral se puede efectuar a través de los salarios, por lo que en ese caso los ingresos laborales de los asalariados tenderían a ubicarse por debajo del mínimo que necesitan para poder reproducir sus condiciones de vida, aunque eso requiere una investigación posterior.

2 Contextos macroeconómicos y calidad del empleo

2.1 De la Industrialización por Sustitución de Importaciones a la dictadura militar

Como conclusión del apartado anterior, se vio que existe una estrecha vinculación entre el tamaño de las unidades productivas y las condiciones de empleo que generan. Ahora bien, la evolución de los tipos de establecimientos, su magnitud y su capacidad de absorción de empleo, están vinculadas a las diferentes formas que toma la acumulación de capital al interior de un determinado territorio. Es por esto que su estudio no puede llevarse a cabo sin caracterizar previamente las fases de crecimiento económico que se han verificado en los últimos años. Consecuentemente, en lo que resta del presente apartado se buscará determinar los cambios acontecidos en el proceso de acumulación argentino y su vinculación con la utilización de la fuerza de trabajo.

Durante la ISI, la estructura económica se orientó, en una primera etapa, a la elaboración de bienes de consumo no durables destinados al mercado interno y, posteriormente, a la fabricación de bienes intermedios e insumos básicos (Schvarzer, 2000; Aspiazu *et al*, 2004; Canitrot 1981). Dicho proceso se basó en la demanda interna de bienes industriales debido a la incapacidad de esta incipiente industrialización de competir en el mercado internacional (Basualdo, 2004). A la par que se generó un importante crecimiento de la participación del empleo industrial, esto se cristalizó en las condiciones de empleo, verificándose, por un lado, una tendencia creciente de los salarios reales, aunque con ciertas oscilaciones, llegando al punto más alto en 1974 (González, 2009); y, por otro lado, una notable mejora en la distribución funcional del ingreso a favor de los asalariados (Lindenboim *et al*, 2005). Al mismo tiempo, la precarización de la fuerza de trabajo se mantenía en niveles bajos en relación a los años siguientes (Chitarroni, et al, 2009).

No obstante, la relativa menor competitividad de la naciente industria nacional imponía al modelo una restricción: al no lograr exportar, y requiriendo para su funcionamiento la importación de insumos y equipamientos, el sector industrial demandaba divisas, que provenían casi exclusivamente del sector agrario. Sin embargo, dada la relativa inelasticidad de oferta de este sector, la demanda de importaciones crecía más que la oferta de exportaciones agrarias, lo que conducía a un estrangulamiento externo, limitando el crecimiento económico (Azpiazu y Nochteff, 1994; Braun y Joy, 1981, Diamand, 1972).

A mediados de la década del setenta, bajo la expresión política de una dictadura militar, se produjo un quiebre en el modelo económico. Con el sostenimiento de un discurso sobre el agotamiento de la ISI, se implementaron ciertas medidas basadas en un tipo de cambio real apreciado y la eliminación de regulaciones y subsidios a ciertas actividades industriales. El objetivo que estaba detrás era “disciplinar” a las empresas para aumentar la eficiencia económica (Kosacoff, 1988). Como consecuencia, numerosas firmas cerraron y ciertas ramas dentro del sector industrial, particularmente las intensivas en empleo, desaparecieron al no poder competir con los bienes producidos en el exterior. Esto tuvo su correlato en el mercado laboral, donde hubo una gran pérdida de puestos de trabajo (Schorr, 2007) acompañada de una caída de los salarios reales (González; 2007; Beccaria y Maurizio, 2008; Graña y Kennedy, 2009) y una notoria disminución de la participación de los asalariados en el producto (Lindenboim *et al*, 2005).

2.2 Auge y ocaso de la convertibilidad

Hacia la década del ochenta, la economía argentina se encontraba en un escenario de estancamiento, con una importante y persistente inflación que contribuyó a la profundización de los deteriorados indicadores sociales arriba mencionados. En este marco, se sentaron las bases para la implementación del Plan de Convertibilidad, con el objetivo de lograr la estabilización de los precios. Entre los principales pilares del plan, se encontraba el sostenimiento de un tipo de cambio fijo, de paridad con el dólar. De esta manera, se buscaba detener la inflación, a través de una apreciación real de la moneda. Adicionalmente, esto fue acompañado de políticas tendientes a la eliminación de barreras a las importaciones buscando la máxima apertura comercial.

Dados estos factores, las empresas nacionales tuvieron que adaptarse rápidamente a los menores precios internacionales vigentes (Fanelli y Frenkel, 1994), a fin de evitar perder competitividad. Ahora bien, mientras que el ajuste no fue posible para varias de ellas, especialmente las pequeñas y medianas, debiendo cerrar (Campos *et al*, 2010); para otras el proceso se realizó mediante el abaratamiento de los costos laborales. Para lograr este objetivo, la tasa de desempleo tuvo un rol fundamental, en tanto funcionó como mecanismo disciplinador de la fuerza de trabajo, provocando una fuerte caída del salario real. Por otro lado, se amplió la contratación de personal no protegido, a la vez que se intensificó la jornada laboral, empeorando la calidad del empleo y vida de la población (Bonofiglio y Fernández, 2003). Expresión de esto último, fue la institucionalización de lo que ya estaba ocurriendo de hecho, a través de las leyes de flexibilización laboral que avalaron, entre otras medidas, la caída de las contribuciones patronales al sistema de seguridad social, la aplicación del período de prueba, el achicamiento del preaviso y de las indemnizaciones, entre otras (Beccaria 2002; González, 2003).

2.3 Principales rasgos del crecimiento de la Post-convertibilidad

Con la devaluación de la moneda nacional en 2002, luego de los cuatro años consecutivos de recesión, el país comenzó un proceso de rápido crecimiento económico. Este escenario trajo consigo un incremento del empleo y una reducción de la desocupación sin precedentes.

Algunos autores afirman que la nueva estructura de precios relativos generó un nuevo modelo basado en la producción de bienes industriales en detrimento del sector servicios -pilar de la expansión de la convertibilidad- más intensivo en mano de obra, gestando un quiebre con respecto al modelo anterior (Frenkel y Rappetti, 2004; CENDA, 2006; Amico, 2007). Por otro lado, otros argumentan que si bien la depreciación real mejoró los índices de crecimiento industrial, no se evidenciaron cambios estructurales en el sector (Fernández Bugna y Porta, 2008; Marshall 2009). A su vez, dentro de esta misma discusión, las diferentes visiones coinciden en que el crecimiento del empleo estuvo liderado, en su mayor parte, por la expansión de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) (Graña *et al*, 2008). Ahora bien, mientras que el primer grupo mencionado pone énfasis en la capacidad de crear puestos de trabajo que tienen estas últimas; algunas posturas pertenecientes al segundo, sin cuestionar lo anterior, ponen en duda la potencialidad que tiene este tipo de firmas de generar empleos de calidad, capaces de mejorar las condiciones de vida de la población (Lavopa, 2007; Graña y Kennedy, 2008), basándose en que las mismas poseen un nivel de productividad muy bajo por lo que sólo pueden subsistir si trabajan con costos reducidos, principalmente los laborales. Esto se reflejaría en la persistencia de altos niveles de empleo “no protegido”, cierto “techo” de salario real y elevados niveles de pobreza e indigencia. En el marco de esta discusión, y teniendo en cuenta el marco teórico presentado en el capítulo precedente, el objetivo del presente trabajo es realizar un análisis de las condiciones de empleo por tamaño de empresa durante el período de la post-

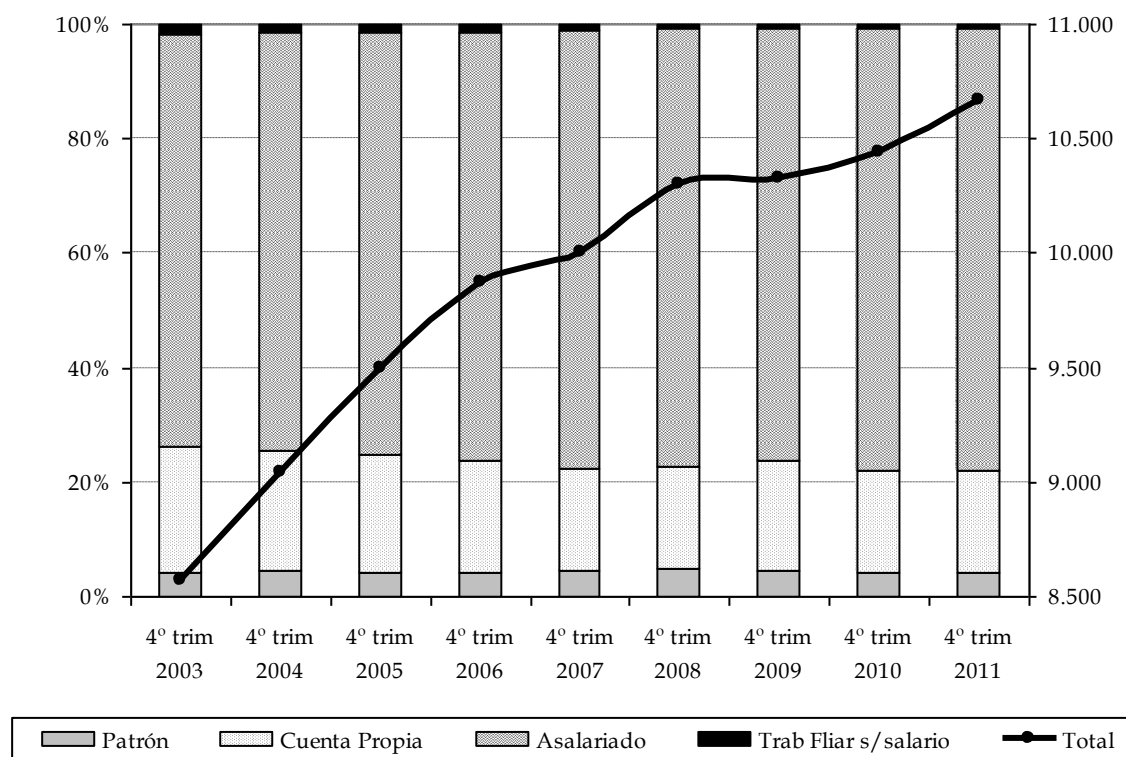
convertibilidad con el objeto de acercarnos a discutir las potencialidades que tienen el tipo de empresas que está motorizando el crecimiento de generar mejoras en la calidad de vida de la población.

3 Análisis empírico del período 2003-2011

3.1 Evolución de la ocupación

En primer lugar, es necesario identificar la evolución que ha registrado el mercado laboral para el período mencionado, luego de la profunda crisis que afectó a nuestro país a fines del año 2001 y principios del 2002. Del Gráfico 1 se desprende que entre el cuarto trimestre de de 2003 y el mismo trimestre de 2011 los ocupados totales crecieron aproximadamente en dos millones, manteniéndose relativamente constante la participación de las diferentes categorías de ocupaciones al interior de universo. Asimismo, cabe destacar la importancia que posee el universo de los asalariados, ya que en todo este lapso de tiempo éstos representan un poco más del 70% del total de ocupados. Dado que este grupo representa la mayor parte del mercado de trabajo, y, por ende su análisis provee una buena aproximación acerca del funcionamiento del mercado de trabajo, el resto de la presente investigación se centrará en estudiar el comportamiento de este universo en particular.

Gráfico 1: Evolución de los ocupados totales (eje derecho); Participación de los tipos de inserción en el total de ocupados, en porcentaje (eje izquierdo). 28 aglomerados urbanos.⁸



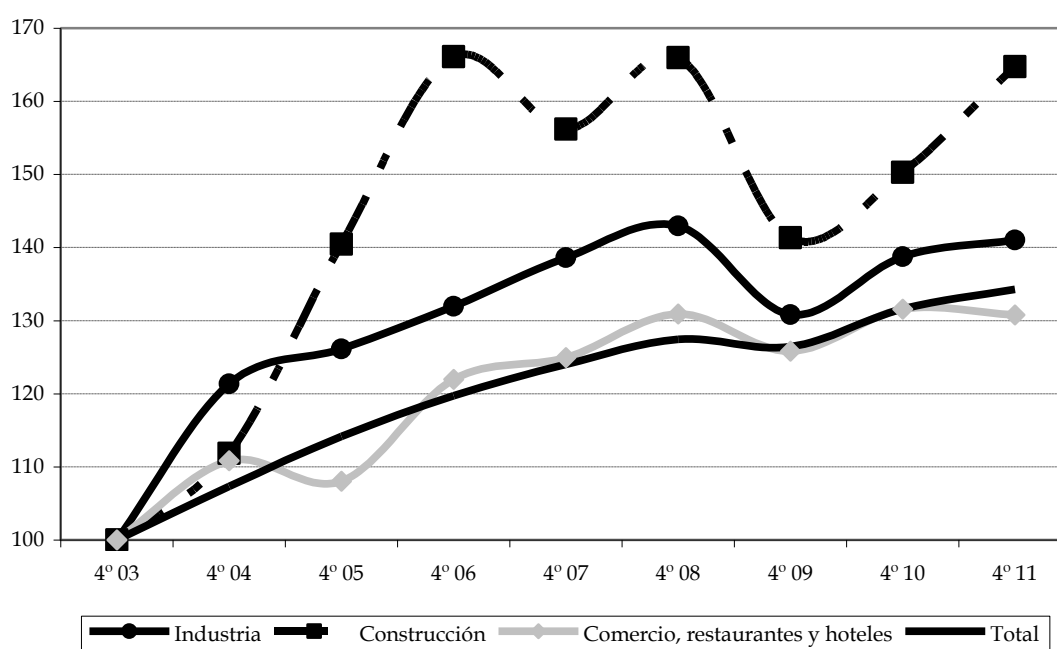
Fuente: Elaboración propia en base a EPH Continua-INDEC.

Al analizar el comportamiento del universo de asalariados, del gráfico 2 surge que, entre puntas, la cantidad de puestos de trabajo asalariados se ha incrementado

⁸ Se excluyen los planes Jefes y jefas de Hogar.

alrededor de un 34% para el total de la economía. Ahora bien, este comportamiento no se ha verificado con igual intensidad a lo largo de todas las ramas. A partir del mencionado gráfico se puede observar que, de las ramas estudiadas en el presente trabajo, la construcción fue la que presentó mayor dinamismo, creciendo casi un 65% entre el cuarto trimestre de 2003 y los mismos meses de 2011, seguida de la industria que lo hizo en aproximadamente un 41%, y, en último lugar, el sector de comercio restaurantes y hoteles que creció en un 30%⁹. Asimismo, para el cuarto trimestre de 2011 el sector de comercio, restaurantes y hoteles absorbe al 18% de los asalariados, al tiempo que la industria y la construcción contienen al 14% y 7% respectivamente.

Gráfico 2: Evolución de los asalariados en la industria, construcción y comercio restaurantes y hoteles y asalariados totales. 4º trimestre 2003=100. 28 aglomerados urbanos.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH Continua-INDEC.

De la lectura del presente apartado se puede advertir el importante crecimiento de los puestos de trabajo asalariado que se ha verificado en nuestra economía en estos últimos años, como así también las ramas que muestran mayor dinamismo en la absorción de trabajadores. Ahora bien, como se ha manifestado previamente, esto no necesariamente implica una mejora en la calidad de dichos empleos. De esta manera, en los apartados siguientes se intentará dilucidar, en la medida de lo posible, si este crecimiento cuantitativo fue acompañado de un avance en términos cualitativos, que implique una mejora en las condiciones de vida de la clase trabajadora argentina.

3.2 Más ¿y mejores empleos?

Como se ha desarrollado en el apartado uno, una de las variables mediante las cuales se puede tener una aproximación a la calidad del empleo es aquella que indica si

⁹ La elección de estas ramas se basó en que fueron las que mayor dinamismo presentaron a la salida de la convertibilidad en términos de empleo.

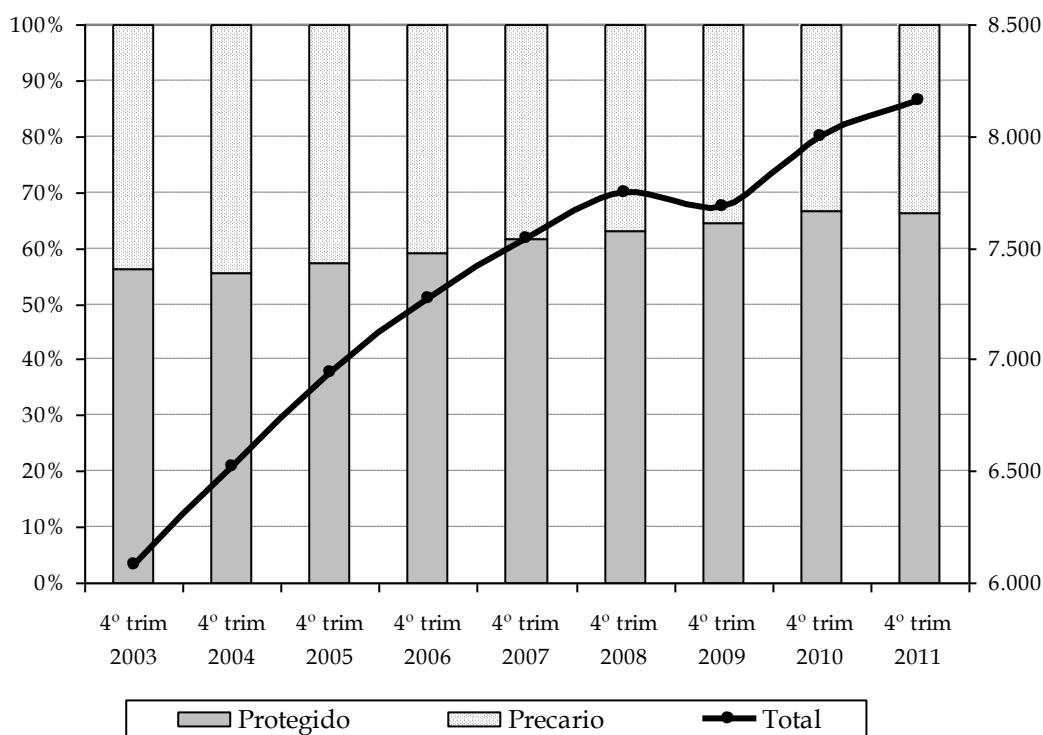
los trabajadores en relación de dependencia reciben aportes y contribuciones a la seguridad social o no. Esto es así ya que la relación laboral de este grupo de trabajadores suele encontrarse dentro del marco de la ley¹⁰, y, por lo tanto, en general poseen los beneficios de “estar en blanco”. Dentro de éstos se incluyen descuentos jubilatorios, vacaciones pagas, obra social, aguinaldo, etc. Es por esto en este apartado nos concentraremos en analizar la evolución de la mencionada variable para el período de la post-convertibilidad.

Durante el mencionado lapso de tiempo, la cantidad de puestos de trabajo asalariados han mantenido una importante tendencia al alza, excepto para el cuarto trimestre de 2009. A la par que ha ido aumentando el número de asalariados, se ha verificado en el total de la economía un importante crecimiento de la participación de los asalariados protegidos¹¹. Es relevante remarcar que, a fines del año 2003, nuestro país verificaba casi un 44% de empleos no protegidos, heredados, entre otras cosas, de la profunda crisis experimentada a fines de 2001 y principios de 2002. No obstante, para fines del año 2011 dicho porcentaje desciende a 33,86%. Si bien es notable la caída entre puntas, el porcentaje se encuentra en un nivel que no deja de ser preocupante. Por otro lado, es necesario tener en cuenta que esa mejora no se ha desparramado de forma similar en todos los sectores de la economía.

¹⁰ Si bien esto es así para la mayor proporción de los asalariados, cabe destacar que existen trabajadores que si bien desarrollan su actividad laboral de hecho en relación de dependencia, ésta es encubierta bajo la forma de cuentapropista. Esto sucede cuando el trabajador le factura a una misma persona o establecimiento todos los meses. Bajo este modo el empleado posee descuento jubilatorio (aunque recaer solamente sobre él, no lo efectúa el empleador), pero no goza de los derechos mencionados precedentemente. Dadas estas características, puede suceder que en la respuesta de a la pregunta de la EPH sobre si se le realiza o no el descuento jubilatorio se incluya a un trabajador monotributista. Sin embargo, al separar ambas variables, la proporción de los asalariados que son monotributistas es en promedio el 2,70% para el período mencionado.

¹¹ Se denomina protegidos a los trabajadores a los cuales se les realiza descuentos jubilatorios, mientras que se denomina no protegidos o precarios a lo que no tienen este beneficio.

Gráfico 3: Evolución de los asalariados totales (eje derecho); Proporción de los asalariados precarios y protegidos en el total de los asalariados, en porcentaje (eje izquierdo). 28 aglomerados urbanos.



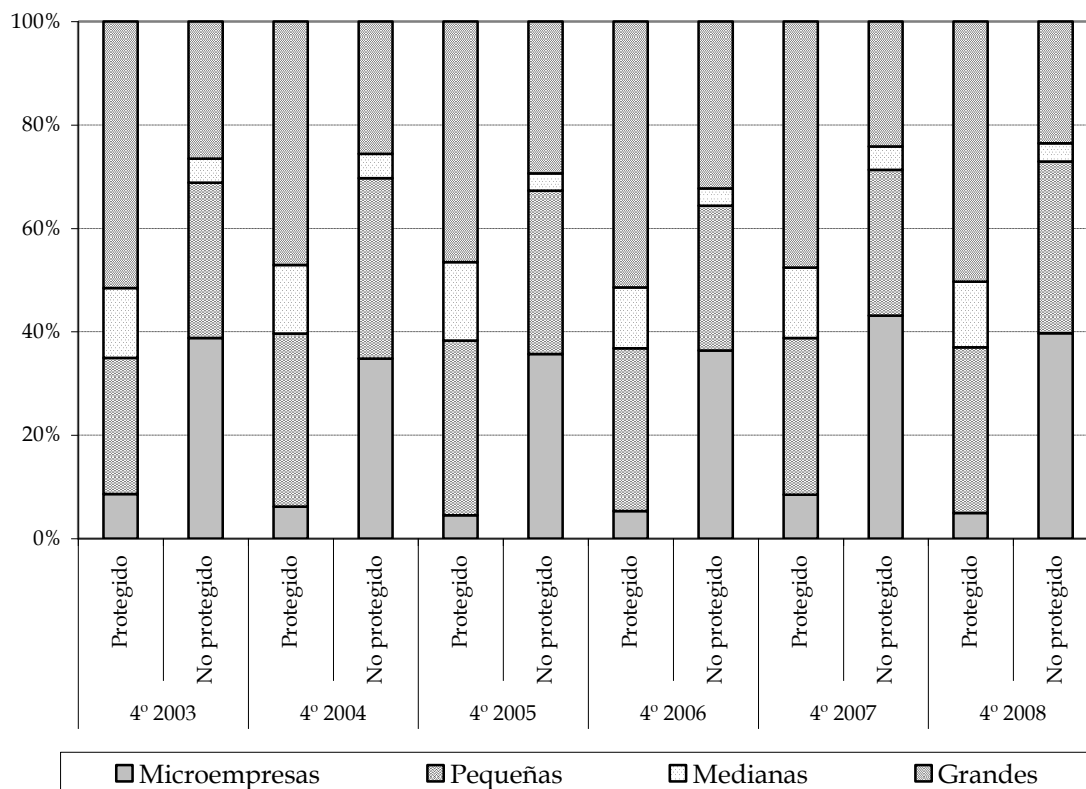
Fuente: Elaboración propia en base a EPH Continua-INDEC.

3.2.1 Comportamiento de la protección por rama de actividad

Al analizar el caso de la industria manufacturera, dentro de este sector podemos encontrar que para, el último trimestre del año 2003 la proporción de trabajadores precarios era de 40,95%, al tiempo que para el mismo trimestre de 2011 dicho porcentaje disminuyó a un 28,32%.

Ahora bien, como conclusión del apartado 2, se ha destacado la importancia que tienen las pequeñas y medianas empresas a la hora de motorizar el crecimiento de los puestos de trabajo. Ahora bien, de lo desarrollado en los apartados anteriores se desprende que la capacidad de generar puestos de trabajo de calidad que poseen estas últimas es cuestionable, dada la baja productividad y la escala en la que operan. Es por esto que, en lo que sigue presentaremos la evolución de la precariedad laboral por tipo de establecimiento.

Gráfico 4: Participación de los asalariados protegidos y no protegidos por tamaño de empresa en la industria manufacturera. 28 aglomerados urbanos.¹²



Fuente: Elaboración propia en base a EPH Continua-INDEC.

Del gráfico 4 se desprende que de los trabajadores precarios, aproximadamente el 70% se desempeña en micro y pequeñas empresas, manteniéndose dicho porcentaje relativamente constante entre puntas. Por otra parte, distinto es el caso de los trabajadores protegidos, de los cuales algo más del 60% se desempeñan en medianas y grandes empresas.

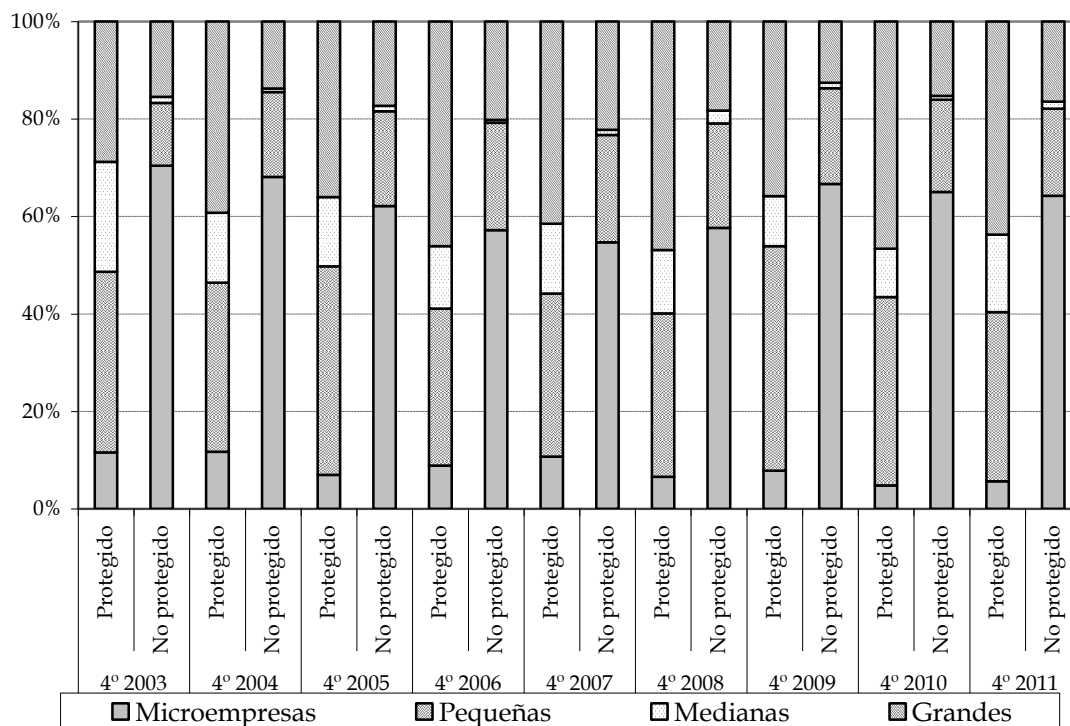
Con respecto al comportamiento de la construcción, en este sector se registraba hacia fines del año 2003 un 80% de puestos de trabajo no protegidos, al tiempo que en el cuarto trimestre de 2011 dicho porcentaje es del 65%.

Ahora bien, dentro de este grupo, a partir del gráfico 5 se puede observar que el 80% se desempeña en micro y pequeñas empresas a lo largo de todo el período analizado.

Para el caso de los asalariados protegidos, en el cuarto trimestre de 2003 aproximadamente la mitad de este grupo se desempeñaba en grandes y medianas empresas, mientras que para el mismo trimestre del año 2011 dicho porcentaje se incrementó levemente al 59%.

¹² La distinción entre los establecimientos se realizó de acuerdo a la cantidad de trabajadores que emplean. De esta manera, las microempresas son aquellas que tienen de 1 a 5 trabajadores, las pequeñas de 6 a 40, las medianas de 40 a 100 y las grandes más de 100.

Gráfico 5: Participación de los asalariados protegidos y no protegidos por tamaño de empresa en la construcción. 28 aglomerados urbanos.

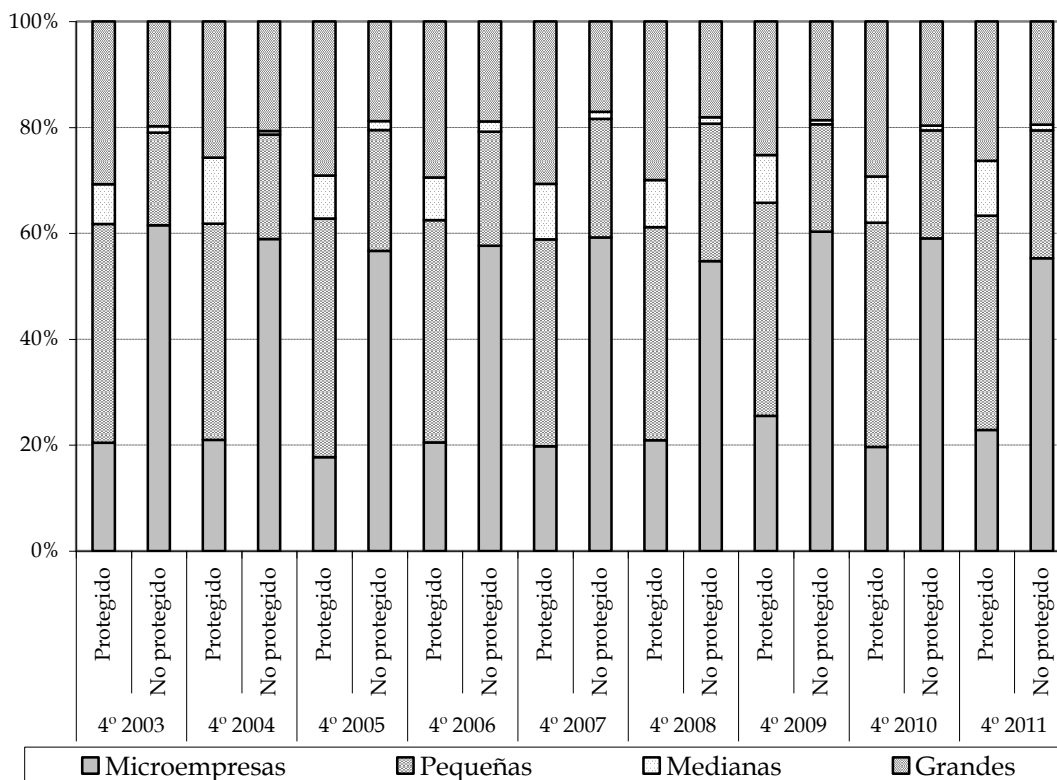


Fuente: Elaboración propia en base a EPH Continua-INDEC.

Por su parte, la rama comercio, restaurantes y hoteles también verificaba un alto porcentaje de precariedad, siendo del 56% a fines de 2003; al tiempo que hacia fines de 2011 dicha proporción disminuye al 39%.

Al igual que en los casos anteriores, en este sector también la mayor parte de los asalariados desprotegidos, aproximadamente el 80% de los mismos, a lo largo de todos los cuatrimestres, pertenece a las empresas de menor tamaño. Sin embargo, al analizar el caso de los trabajadores protegidos, en esta rama ocurre lo contrario a las otras, al mostrar que la mayor proporción de este grupo se desempeña en las micro y pequeñas empresas.

Gráfico 6: Participación de los asalariados protegidos y no protegidos por tamaño de empresa en comercio, restaurantes y hoteles. 28 aglomerados urbanos.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH Continua-INDEC.

Como síntesis de este apartado se puede establecer, en primer lugar, que al abrir el análisis de la precariedad laboral a una perspectiva sectorial, uno de los sectores que presentó el mayor incremento de asalariados, la construcción, es también el que mayor porcentaje de empleo precario posee, para todo el período estudiado. Por otra parte, los otros dos sectores que también verificaron un importante dinamismo de los puestos de trabajo importante, poseen un nivel de precariedad hacia el año 2011 que no es despreciable, especialmente en el caso de comercio, restaurantes y hoteles. A su vez, en estas tres ramas, más de la mitad de los asalariados no protegidos pertenecen a micro y pequeñas empresas. De lo anterior se desprende que si el crecimiento económico argentino está basado en las ramas que generan mayor puestos de trabajo precarios, y, a la vez dicho crecimiento está basado en la expansión de pequeñas y medianas empresas, entonces esto podría ser un factor que obstaculice la generación de empleos con mejor calidad.

3.3 Evolución del salario real

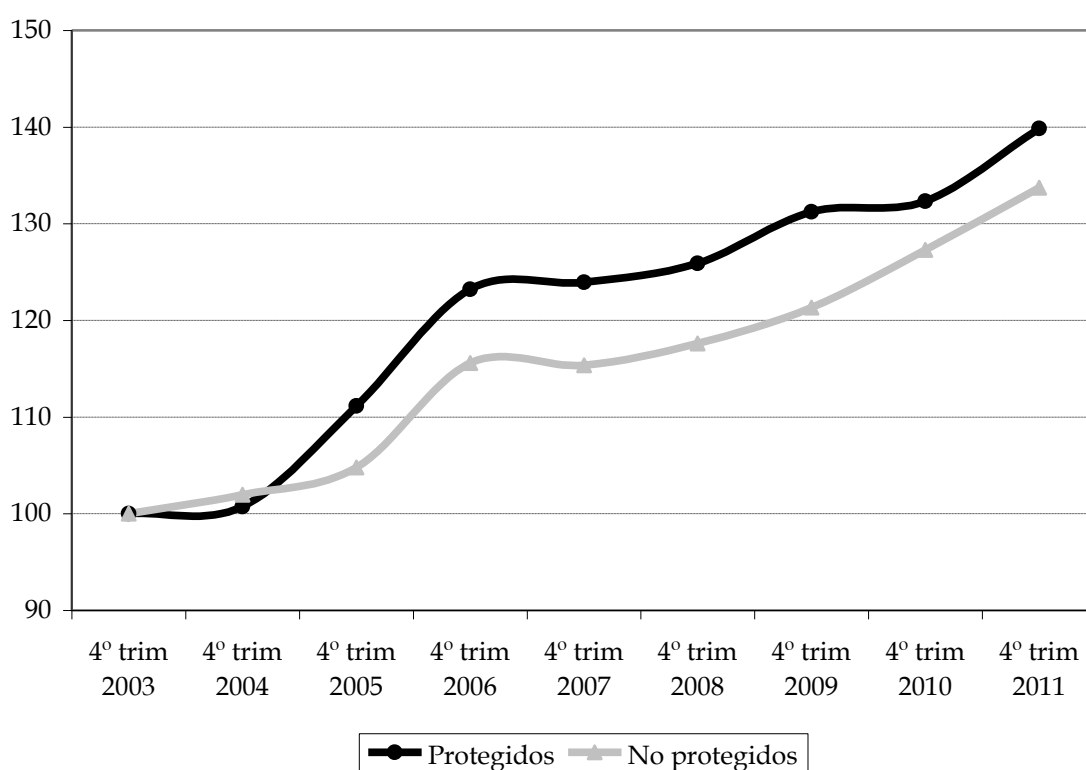
Una variable imprescindible para poder tener en cuenta la evolución de las condiciones de empleo, es el poder adquisitivo del salario de los trabajadores. Esto es así, en tanto el mismo representa la capacidad de adquirir las mercancías necesarias para la reproducción de su fuerza de trabajo. Por tanto, es una manera de influir directamente en las condiciones de vida de la población.

El nivel de salario real ha experimentado un profundo desplome como consecuencia de la mega devaluación realizada en enero de 2002, cayendo aproximadamente un 30% entre el 2001 y 2003 (Graña y Kennedy, 2008). A la par que

la economía comienza a recomponerse, lo hace también el comportamiento de esta variable.

A partir del gráfico 7, se puede observar la evolución del salario real para los asalariados protegidos y precarios para el total de la economía. La misma presenta una tendencia creciente para ambos universos; no obstante, es marcadamente superior para el primer grupo a lo largo de la mayor parte del período analizado. Mientras que, entre el último trimestre de 2003 y el mismo de 2011, el salario real de los trabajadores que poseen descuentos jubilatorios se incrementó en un 40%, el correspondiente al segundo grupo de asalariados se incrementó en un 33%. Ahora bien, aún resta analizar cómo se verificó esto por sector de actividad y tamaño de la firma.

Gráfico 7: Evolución del salario real de los asalariados protegidos y no protegidos, para el total de la economía. 28 aglomerados urbanos.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH Continua-INDEC.

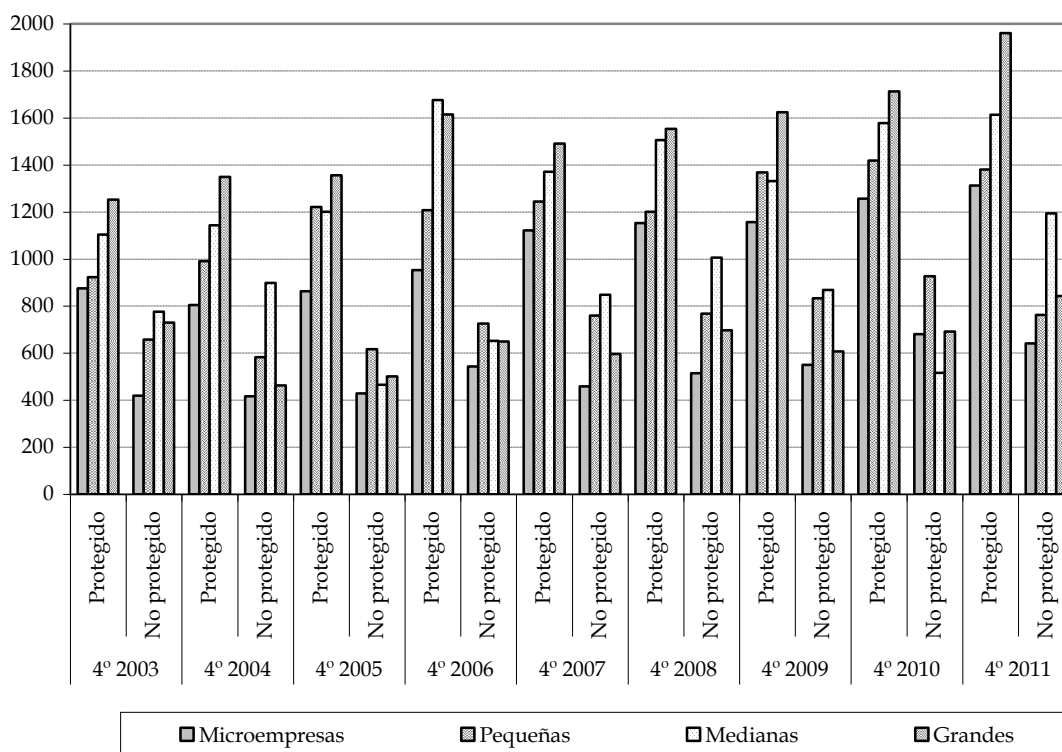
En el caso de la industria manufacturera, el salario real de los trabajadores protegidos aumentó entre puntas un 54%, mientras que para los precarios, dicho porcentaje fue de casi 35%. Como consecuencia de esta evolución, la brecha salarial entre ambos grupos tendió a agrandarse ya que en el cuarto trimestre de 2003 un trabajador protegido ganaba, en promedio, 1,97 veces más que un precario, mientras que el coeficiente asciende a 2,25 veces para el cuarto trimestre de 2011.

Por otra parte, del gráfico 8 se desprende que, tanto para los asalariados protegidos como para los que no lo están, el nivel de salario real es mayor en las grandes y medianas empresas que en las micro y pequeñas, para la mayor parte de los años estudiados. De esto se deduce que es importante tener en cuenta la disparidad salarial que surge al interior de ambos grupos. Particularmente, analizando el caso de los asalariados protegidos, un trabajador que se desempeña en una gran empresa ganaba

en promedio 1,40 veces más que los trabajadores que pertenecen a micro y pequeñas empresas para el cuarto trimestre de 2003, mientras que para fines del año 2011 el número asciende a 1,45. Por otra parte, para los asalariados precarios se presenta una leve mejora, en tanto los que trabajaban en grandes empresas ganaban 1,42 veces más que el mismo grupo de trabajadores que se desempeñan en pequeñas y micro empresas en el último trimestre de 2003, al tiempo que el coeficiente desciende a 1,21 para el mismo período de 2011.

Ahora bien, otra cuestión que llama la atención es la disparidad salarial que existe entre trabajadores protegidos y precarios que se desempeñan en el mismo tipo de establecimientos. En este sentido, se puede identificar que para el último trimestre de 2003 los asalariados protegidos empleados en grandes empresas ganaban 1,72 veces más que los no protegidos que desarrollaban sus actividades en firmas del mismo tamaño, mientras que para 2011 la diferencia se incrementa a 2,32 veces. Para el caso de las pequeñas la diferencia pasa de 1,40 a 1,81 entre los extremos del período analizado. Distinto es el caso de las micro y medianas, las cuales presentan una leve mejora en este aspecto, en tanto para 2003 los asalariados protegidos ganaban 2,08 y 1,71 veces más que un precario, respectivamente; al tiempo que para fines de 2011 los coeficientes descienden levemente a 2,04 y 1,35 en cada caso.

Gráfico 8: Evolución del salario real de los asalariados protegidos y no protegidos por tamaño de empresa en la industria manufacturera. 28 aglomerados urbanos.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH Continua-INDEC.

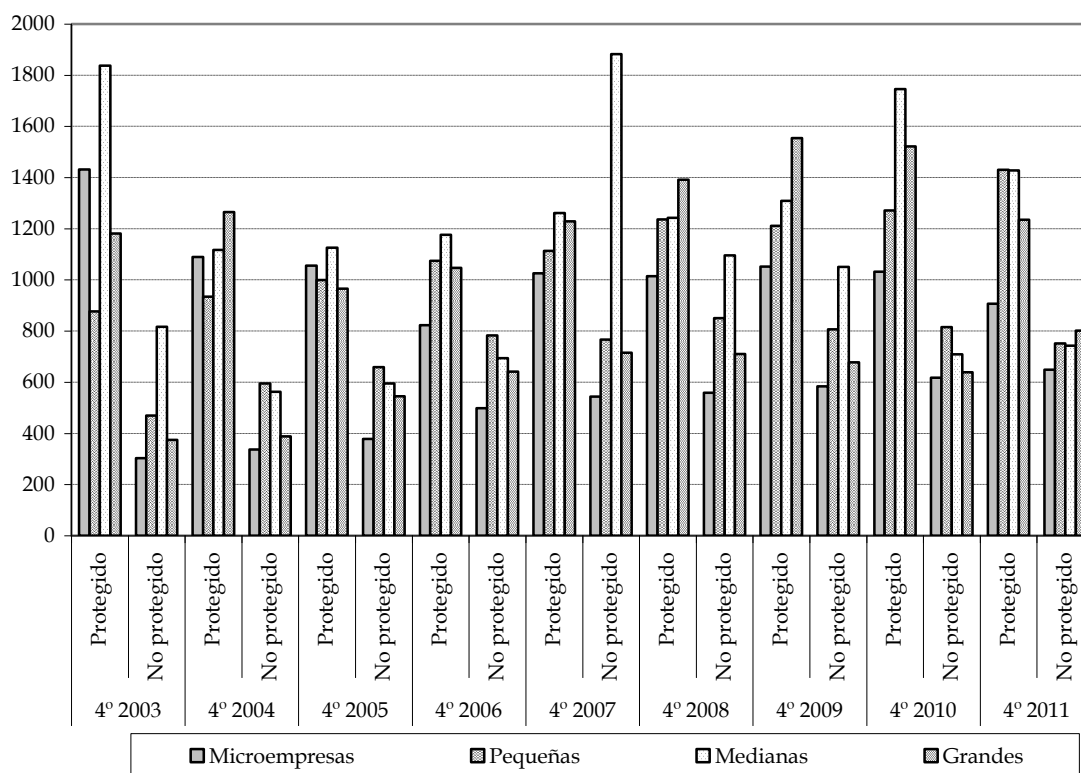
En el sector de la construcción se puede advertir un notable incremento de los salarios reales de los trabajadores precarios, en tanto crecen aproximadamente un 50% entre puntas. Por su parte, el incremento para los protegidos es solamente del 11% entre ambos puntos del tiempo. Esto tiene su correspondiente contrapartida en una

significativa disminución de la brecha salarial. Para el primer trimestre analizado, un asalariado protegido ganaba 2,80 veces más que uno no protegido, cuando hacia fines de 2011 gana 1,80 veces más que uno que no lo está.

El gráfico número 9 muestra que el desempeño de dicha variable por tamaño de empresa no presenta un comportamiento tan regular como para la industria. En este caso, para los dos grupos de asalariados, el salario real que pagan las pequeñas empresas en muchas ocasiones iguala o incluso supera el que paga una gran empresa. Sin embargo, esto no es así cuando se observa la diferencia entre las micro y grandes empresas para los asalariados desprotegidos. En este caso, los asalariados no protegidos en grandes empresas ganan 1,23 veces más que aquellos que están en la misma situación en micro empresas, tanto al principio de la serie como al final.

Por otro lado, en consonancia con la reducción de la brecha salarial, también se redujo la desigualdad entre los distintos grupos de asalariados al interior de un mismo tamaño de empresas. Desde esta óptica, un asalariado protegido que pertenece a una microempresa ganaba, a fines de 2003, 4,71 veces más que un precario que se desempeñaba en el mismo tipo de establecimiento; ahora bien, en el último trimestre de 2011 dicho número se reduce significativamente a 1,40 veces. Para el caso de las grandes, el cociente disminuyó de 3,15 a 1,54 respectivamente; mientras que para las medianas fue de 2,25 a 1,93 entre el último trimestre de 2003 y el mismo de 2011. En contraste, las pequeñas empresas verificaron un leve aumento de la brecha salarial entre ambos puntos del tiempo, siendo que a principios del período analizado un asalariado protegido ganaba 1,87 veces más que un precario, y hacia fines del mismo gana 1,93 veces más.

Gráfico 9: Evolución del salario real de los asalariados protegidos y no protegidos por tamaño de empresa en la construcción. 28 aglomerados urbanos.

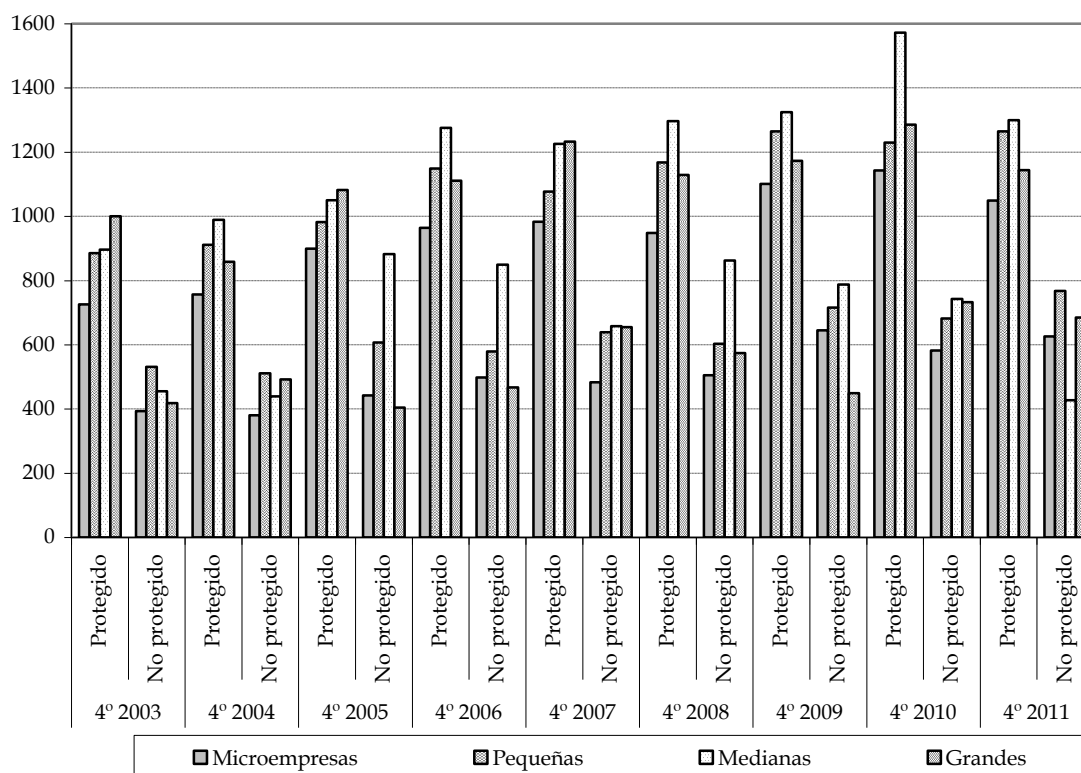


Fuente: Elaboración propia en base a EPH Continua-INDEC.

En el rubro comercio, restaurantes y hoteles, entre puntas, el salario real de los asalariados protegidos se incrementó en un 34,57%, mientras que el de los trabajadores desprotegidos aumentó en un 63%. De esto se desprende que la brecha salarial entre ambos sectores tendió a achicarse. Mientras que para el cuarto trimestre de 2003 un trabajador que recibe descuentos jubilatorios cobraba 2,14 veces más que uno que no los recibe, el coeficiente desciende a 1,76 para el mismo trimestre de 2011.

Al comparar lo que sucede por tamaño de empresa, tanto para los protegidos como para aquellos que no lo están, el poder adquisitivo que otorgan las firmas más grandes es mayor que las micro para la casi todo el período analizado. Sin embargo, es necesario destacar que para el caso de los asalariados protegidos hubo una disminución de la brecha entre puntas, en tanto al comienzo de la serie aquellos que se desempeñaban en grandes firmas ganaban 1,38 veces más que aquellos que pertenecían a microempresas, mientras que para el último año dicha diferencia se reduce a 1,09 veces. Para el caso de los no protegidos que trabajan en estos tipos de establecimientos, la brecha presentó un leve incremento, pasando de 1,06 veces a fines de 2003 a 1,09 veces para 2011.

Gráfico 10: Evolución del salario real de los asalariados protegidos y no protegidos por tamaño de empresa en el sector de comercio, restaurantes y hoteles. 28 aglomerados urbanos.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH Continua-INDEC.

Como conclusión del presente apartado se puede advertir la importante mejora en el salario real de los trabajadores, tanto para los precarios como para los protegidos. No obstante, si bien es innegable el favorable desempeño que se ha producido, la brecha salarial entre protegidos y no protegidos ha tendido a agrandarse para el total de la

economía. Mientras que a fines del 2003 un trabajador protegido ganaba 2,07 veces más que uno que no lo era, para el 2011 gana 2,18 veces más.

Ahora bien, como se ha destacado antes, este comportamiento no se desenvuelve de igual manera al interior de las ramas de la economía. El sector de comercio restaurantes y hoteles es el que demuestra un desempeño más favorable de los salarios reales, principalmente para los asalariados desprotegidos, lo que logra una reducción de la brecha salarial entre ambos grupos de trabajadores. A su vez, también se encuentran avances en este sentido en la rama de la construcción, donde el poder adquisitivo de los precarios muestra un incremento superior al de los protegidos, siendo la caída en la brecha salarial un poco más importante en comparación con el caso anterior. Por otra parte, en la industria el crecimiento de los salarios reales de los trabajadores protegidos es marcadamente más elevado que para los precarios, lo que genera un ensanchamiento en la brecha salarial entre ambos grupos.

Por último, en la mayoría de los casos la brecha salarial entre los asalariados protegidos y precarios por tamaño del establecimiento tendió a achicarse en la mayor parte de los sectores analizados, aunque es aún hacia fines del período las divergencias continúan.

4 Conclusiones

Al considerar al conjunto de variables analizadas en el presente trabajo, es importante destacar el crecimiento cuantitativo del empleo. Entre fines de 2003 y el mismo lapso de tiempo para 2011 la cantidad de puestos de trabajo asalariados se incrementan en un 34% para el total de la economía. Como surge del apartado 3.1, de las ramas analizadas en el presente trabajo, la que presenta mayor dinamismo es la construcción creciendo aproximadamente un 65% entre puntas, seguida de la industria y el sector de comercio restaurantes y hoteles que lo hacen al 41% y 30% respectivamente. A su vez, teniendo en cuenta que dichas actividades tuvieron una participación significativa en el crecimiento de los puestos de trabajo, la calidad que proporcionen los mismos tendrá impactos importantes en las condiciones de vida de la población.

En línea con lo anterior, del apartado 3.2 se desprende que el sector que presentó mayor crecimiento de los puestos asalariados es, a la vez, el que mayor precarización de la fuerza laboral presenta, ya que hacia fines del año 2011 aproximadamente el 60% de los trabajadores en relación de dependencia en la construcción no están protegidos. Adicionalmente, de esta proporción, más del 60% se desempeña en micro empresas, el 18% en pequeñas, el 16% en grandes y el resto en las medianas. Del mencionado apartado también se puede concluir que la industria manufacturera es la que menos proporción de asalariados precarios posee, en tanto los mismos alcanzan al 28% de los mismos para el último trimestre de 2011. Asimismo, dentro de este grupo, el 62% se desempeña en micro y pequeños establecimientos. Para el tercer sector analizado, comercio, restaurantes y hoteles, la proporción de trabajadores que no poseen descuentos jubilatorios es de alrededor de un 40% para fines del período estudiado. Dentro de este grupo, el 55% trabaja en micro establecimientos, al tiempo que el 24% lo hace en pequeñas firmas. De esto se deduce que en las tres ramas analizadas, más del 60% de los trabajadores desprotegidos pertenecen a micro y pequeñas empresas, lo que indica que existe una significativa relación entre el tamaño del establecimiento y las condiciones de empleo que éstos generan.

Al tener en cuenta la evolución del poder adquisitivo de los trabajadores, como se desprende del apartado 3.3, éste ha experimentado una marcada recuperación desde principios de 2003 para el total de la economía. No obstante, al analizar el desempeño del salario real en función de la calidad de puesto de trabajo, se observa que ha crecido más para los asalariados protegidos que para los que no lo están, lo que generó una expansión de alrededor del 5% en la brecha salarial entre los dos grupos. Ahora bien, cuando se observa el comportamiento de esta variable por sector de actividad, se puede advertir que el sector de la industria es el que mayor crecimiento del salario real promedio presenta, aumentando entre puntas un 47%, seguido del sector de comercio, restaurantes y hoteles que se expande en un 44%, y, por último el sector de la construcción para el cual el incremento fue del 29%. Asimismo, para el primero, la expansión del poder adquisitivo del salario fue mayor para los asalariados protegidos que para aquellos que no lo están, provocando un ensanchamiento de la brecha salarial entre ambos grupos; mientras que en el caso del comercio y la construcción el salario real de los asalariados precarios creció más que para los protegidos, lo que provocó una marcada disminución de la brecha. Por otra parte, cuando el análisis incorpora la distribución por tamaño del establecimiento, se verifica que el salario real de las micro empresas es menor que el de las grandes en casi todo el período –aunque es necesario

destacar que la brecha ha disminuido significativamente en algunos casos- para los tres sectores analizados. Además, en el caso de la industria el salario real de las pequeñas también presenta diferencias significativas con respecto al de las grandes. Esta situación es particularmente negativa para los asalariados desprotegidos, ya que -como se mencionó anteriormente- más del 60% de ellos desarrollan sus actividades laborales en este tipo de empresas de poco tamaño.

Finalmente, teniendo en cuenta el conjunto del desempeño de las variables estudiadas en el presente trabajo, se puede afirmar que si bien se han verificado importantes avances en las condiciones del empleo argentino, éstas se han presentado con diferente intensidad según el sector de actividad y la dimensión de las empresas donde se desempeñen los trabajadores. En cada uno de los análisis parciales que se realizó, se verificó que no sólo la situación es peor para el caso de las firmas más pequeñas, sino que a lo largo del período estudiado las divergencias continúan –aunque en algunos casos se han ido achicando notablemente, como por ejemplo la brecha salarial entre los diferentes tipos de firmas para la construcción y el comercio-. Sin embargo, es necesario remarcar que en las medianas y grandes se verifican niveles no despreciables de precariedad de la fuerza de trabajo.

Como conclusión de lo expuesto anteriormente se puede inferir que si bien un crecimiento económico basado en la expansión de las empresas pequeñas puede contribuir significativamente a la reducción de la tasa de desempleo, el mismo presenta serios cuestionamientos en lo que respecta a la capacidad de creación de puestos de trabajo que mejoren las condiciones de vida de la fuerza de trabajo. No obstante, queda pendiente para investigaciones posteriores indagar de manera más profunda en la explicación de qué es lo que da origen a este fenómeno; y, por otro lado, encontrar una respuesta a la evidencia empírica de que existe cierto nivel de precariedad -aunque bajo- en las grandes empresas.

5 Apéndice metodológico

La fuente de información que se utilizó para el presente trabajo es la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), en su versión continua, elaborada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). La misma se desarrolla de manera trimestral en los ámbitos urbanos de nuestro país, por lo que el análisis excluye lo acontecido en las zonas rurales. Hasta el tercer trimestre de 2006 la encuesta se llevaba a cabo en 28 aglomerados de nuestro país, sin embargo a partir del año 2006 se incorporan tres regiones más (San Nicolás-Villa Constitución, Viedma-Carmen de Patagones y Rawson-Trelew). Para evitar los problemas de comparabilidad que introduce esta modificación, se han excluido del análisis estos aglomerados, utilizando entonces para todos los años los 28 aglomerados originales.

Dado que la encuesta se realiza a las personas y no a las empresas, se dificulta poder realizar una distinción más precisa para el recorte de la dimensión de las firmas. Sin embargo, dado que posee una pregunta acerca de la cantidad de trabajadores que se desempeñan en el establecimiento, se procedió entonces a identificar el volumen de los mismos según la cantidad de personas que trabajan en ellos. Para efectuar la clasificación por tamaño de empresa, el criterio utilizado en el presente documento es meramente operativo. De esta manera, las empresas que poseen de 1 a 5 trabajadores son las microempresas; de 6 a 40 las pequeñas; de 40 a 100 medianas; al tiempo que las que poseen más de 100 trabajadores se consideran grandes empresas¹³.

Para efectuar la comparación entre trimestres, se eligió utilizar los cuartos trimestres de cada año, dado que en los primeros y terceros trimestres se computa el Sueldo Anual Complementario (SAC) que perciben los trabajadores protegidos, lo que agrandaría aún más la brecha con respecto al salario que perciben los no protegidos. Por otra parte, los segundos trimestres no fueron utilizados ya que para el año 2003 no han sido publicadas las bases correspondientes a ese período, lo que generaría la pérdida de un año para el análisis realizado precedentemente.

Para el cálculo del salario, la variable utilizada fue el ingreso de la ocupación principal, en tanto se trata del ingreso neto que perciben los trabajadores. Con el fin de realizar la medición en términos reales, se procedió a deflactar el salario nominal por el Índice de Precios al Consumidor (IPC). Ahora bien, en función de que la intervención al INDEC llevada a cabo a fines de 2006 ha provocado desconfianza acerca de la credibilidad del mencionado índice, éste sólo fue utilizado hasta fines de 2005. Por lo tanto, a partir de 2006 se utilizó el promedio simple de los IPCs de las provincias de Santa Rosa, Neuquén, Ushuaia, Rawson, Jujuy, Santa Fé y Rosario, publicados por los institutos de estadística oficiales de las respectivas provincias. La justificación de la introducción de dicho indicador es que su evolución era similar a la del IPC publicado por el INDEC antes de que se lleve a cabo la intervención. Para poder compatibilizar ambas fuentes de información, se procedió a realizar un empalme “hacia atrás” entre ambos índices. Asimismo, los salarios correspondientes a los cuartos trimestres fueron deflactados por el promedio de meses correspondientes a ese período (es decir octubre, noviembre y diciembre).

¹³ Una tipología similar es usada por PREALC (1978)

6 Bibliografía

- Amico, F. (2007): “La restricción externa y la recuperación argentina después de la crisis y el default”, mimeo
- Arceo N.; A.P. Monsalvo, M. Schorr, A. Wainer (2008) “Empleo y salarios en la Argentina, una visión de largo plazo” en Claves para todos, colección dirigida por José Nun, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Azpiazu, D y Nochteff, H (1994): “Subdesarrollo y hegemonía neoconservadora. ¿Veinte años no es nada?”, en Azpiazu, D. y Nochteff, H.: (1994) *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de economía política*, FLACSO/Tesis Norma, Buenos Aires.
- Azpiazu, D, Basualdo, E y Khavisse, M (2004): “El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta”. Edición definitiva, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Basualdo, E (2004): “Los primeros gobiernos peronistas y la consolidación del país industrial”. FLACSO/Página 12, Buenos Aires.
- Beccaria L., J. Carpio y A. Orsatti “*Argentina: informalidad laboral en el nuevo modelo económico*” (1999).
- Beccaria, L y Maurizio R (2008): “Mercado de trabajo y distribución personal del ingreso” en Lindenboim, J. (comp.) *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, EUDEBA, Buenos Aires.
- Braun, O y L. Joy (1981): “Un modelo de estancamiento económico”, Desarrollo Económico, Buenos Aires.
- Canitrot, A (1981): “Orden social y monetarismo”. Estudios CEDES, Vol. 4. Nro. 7, Buenos Aires.
- Castells, M.; A. Portes (1989) “Word underneath: The origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy”, en “The informal economy: Studies in advanced and less Developer countries. Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- CENDA. 2006. “Panorama general. El comportamiento del mercado laboral post-devaluación”, En El trabajo en Argentina, condiciones y perspectivas, Informe trimestral N° 7.
- Chitarroni, H.; A. Kukurutz; D. Ruiz “El perfil del empleo no registrado: Las transformaciones ocurridas a lo largo de tres décadas” 9° Congreso de la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires.
- Diamand, M (1972): “La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio”, en Desarrollo Económico, N°45, Buenos Aires.
- Fanelli y Frenkel, (1994) “Estabilidad y estructura: Interacciones en el crecimiento económico”. CEDES, Buenos Aires.
- Fernández Bugna, C y F. Porta (2008): “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, Realidad Económica N° 233, Buenos Aires.
- Frenkel, R. y M. Rapetti (2004), Políticas macroeconómicas para el crecimiento y el empleo, Presentado en OIT.
- González, M (2007): “Regímenes económicos y mercado de trabajo. Una indagación acerca de la relación entre (des)industrialización, ocupación y salarios reales”, III Jornada “La política social en perspectiva histórica”, Universidad Nacional de General Sarmiento, Buenos Aires.
- González, M. (2009) “Regímenes económicos y mercado de trabajo. Una indagación acerca de la relación entre (des)industrialización, ocupación y salarios reales”, III Jornadas de

- Economía Política, Universidad Nacional de General Sarmiento, 9, 10 y 11 de noviembre de 2009, Los polvorines, provincia de Buenos Aires.
- Graña J. M. y D. Kennedy (2008), “El deterioro del salario real como fuente de plusvalía extraordinaria. Argentina en los últimos 30 años”, IV Congreso Internacional de la Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico, Buenos Aires, 22 al 24 de octubre.
- Graña J. M.; D. Kennedy y J. Valdez (2008): “El “modelo” de la post Convertibilidad: contenido, límites y perspectivas”, CEPED, Buenos Aires.
- Graña, J. M. y D. Kennedy (2008) “Empobreciendo a los trabajadores, empobreciendo la acumulación. Producción, distribución y utilización de la riqueza social” en Lindenboim, J. (comp.) “Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI”, EUDEBA, Buenos Aires (en prensa).
- IDESA (2010) “Simplificar la Registración Laboral: menos burocracia, más empleo registrado.”, Informe especial N° 5, Marzo 2010.
- IDESA (2010) “Un estatuto especial para microempresas trabajo-trabajo es clave para reducir la informalidad”, Serie Informes de la Economía Real, Empleo y Desarrollo social, Año V n° 25, Universidad Católica Argentina, Abril 2010.
- Kicillof, A.; C. Nahón (2009) “Crisis mundial y transformación en la estructura productiva: de la “edad de oro” a la transnacionalización del capital”, Documento de Trabajo N° 9, CENDA, Abril.
- Kosacoff, B (1988): “Desarrollo industrial e inestabilidad macroeconómica. La experiencia argentina reciente”. CEPAL, Buenos Aires.
- Lavopa, A (2007): “La argentina post-devaluación. ¿Un nuevo modelo económico?, CEPED, Buenos Aires.
- Lewis, A. (1954) "El desarrollo económico con oferta ilimitada de trabajo" en A. Agarwala y S. Singh (1963), La economía del subdesarrollo, Editorial Tecno, Madrid.
- Lindenboim, J., Kennedy, D. y Graña, J (2005), “Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy.”, Documento de Trabajo N° 4, CEPED, Buenos Aires.
- Lindenboim, J.; L. Serino; M. González (2000) “La precariedad como forma de exclusión”, IV Simposio Internacional, El Cono Sur: su inserción en el tercer milenio, Facultad de Ciencias Económicas, Buenos Aires, 18 al 20 de octubre.
- Marshall, A. (2009): “Desempeño y perfil del empleo en la industria argentina (2003-2008)”, IDES, Buenos Aires.
- Pok, C (1992) “Precariedad laboral: Personificaciones sociales en la frontera de la estructura del empleo”, presentado en el 1° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo “Reestructuración económica y reforma laboral”, Mayo, Buenos Aires.
- Portes A.; L. Benton (1987) “Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación”, en Estudios Sociológicos vol. 5 N°13, El colegio de México, México.
- PREALC (1978): “Sector informal. Funcionamiento y políticas”, OIT, Santiago, Chile.
- Schorr, M (2007): “La industria argentina entre 1976 y 1989. Cambios estructurales regresivos en una etapa de profundo replanteo del modelo de acumulación local”. IDAES-UNSAM, en Papeles de trabajo N° 1, Buenos Aires.
- Schvarzer, J (2000): “La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria Argentina”, Ediciones cooperativas, Buenos Aires.
- Tokman, V (2001) “De la informalidad a la modernidad”, OIT, Santiago, Chile.