

aset

ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO



**Congreso
Nacional
de Estudios
del Trabajo**

1, 2 y 3 de agosto de 2001

Autores

**Juan Santarcángelo
Martín Schorr**

Artículo

**Dinámica laboral en la Argentina durante
los años noventa: desocupación,
precarización de las condiciones de
trabajo y creciente inequidad distributiva**

Dinámica laboral en la Argentina durante los años noventa: desocupación, precarización de las condiciones de trabajo y creciente inequidad distributiva*

Juan Santarcángelo y Martín Schorr

I. Introducción

La economía argentina atravesó durante el decenio de los noventa un proceso de profundas transformaciones estructurales asociado a los cambios institucionales y macroeconómicos instrumentados desde fines de los años ochenta, los cuales retomaron y profundizaron gran parte de los lineamientos estratégicos de la política refundacional de la última dictadura militar (en especial, aquellos vinculados al “disciplinamiento” de los sectores populares y de ciertas fracciones empresarias). Al respecto, la revisión y supresión de una amplia gama de mecanismos regulatorios, la redefinición del papel del Estado y del entorno institucional, la apertura asimétrica de la economía a los flujos internacionales de bienes y capitales, y el desarrollo de un muy acelerado y abarcativo programa de privatización de empresas públicas, constituyen, entre otras, algunas de las principales medidas instrumentadas durante los noventa. Las mismas han contribuido, en su interacción, a acentuar las principales tendencias que se impusieron como rasgos distintivos del régimen de acumulación que se fue configurando en el país a partir de la segunda mitad del decenio de los setenta (concentración económica, centralización del capital, distribución regresiva del ingreso y fragmentación social).

Al respecto, cabe destacar que el proceso mencionado tuvo impactos marcadamente diferenciales sobre los distintos sectores sociales. En efecto, durante la década pasada los trabajadores sufrieron un marcado deterioro en sus ingresos, en su situación laboral y, en un plano más general, en sus condiciones de vida. Asimismo, dentro del empresariado, las pequeñas y medianas firmas resultaron sumamente afectadas por la orientación adoptada por la política económica, al tiempo que una parte importante de las grandes empresas oligopólicas acentuó su participación y control sobre los distintos sectores de actividad. En otras palabras, el proceso de reestructuración económico-social que tuvo lugar en el país durante los años noventa supuso un doble proceso de transferencia de ingresos: desde el trabajo hacia el capital y, dentro de éste, desde las pequeñas y medianas empresas hacia las de mayor tamaño.

Una de las principales implicancias de esta pauta de desenvolvimiento de la economía argentina fue que, a pesar de que se registraron importantes tasas de crecimiento del producto (sobre todo si se considera el magro desempeño agregado que se verificó en los años ochenta), la situación del mercado de trabajo se empeoró profundamente. Dicha situación se ve reflejada por ejemplo, en muy elevados niveles de desempleo, en importantes aumentos en el subempleo y el sobreempleo, en la caída de las remuneraciones reales y en la pérdida por parte del trabajador de un conjunto importante de prestaciones sociales tradicionalmente asociadas al pago salarial.

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

* El presente trabajo fue realizado en el Area de Economía y Tecnología de la FLACSO. El mismo retoma y profundiza un trabajo previo de los autores (“Desempleo y precariedad laboral en la Argentina durante la década de los noventa”, en Revista Estudios del Trabajo, ASET, en prensa). Se agradecen los valiosos comentarios y sugerencias que Daniel Azpiazu y Eduardo Basualdo realizaron a versiones preliminares del mismo y, naturalmente, se los exime de toda responsabilidad en cuanto a los errores u omisiones existentes.

durante la década de los noventa se produjo un incremento de significación en la oferta de mano de obra¹ que no pudo ser absorbido por la demanda, lo cual repercutió aumentando no sólo la tasa de desocupación sino también las de subempleo y sobreempleo. En este sentido, todas estas interpretaciones intentan dar, desde diversos enfoques analíticos, respuesta a tres interrogantes centrales:

- ¿Cuáles son los principales motivos que permiten explicar el incremento en la tasa de actividad que tuvo lugar durante los años noventa?
- ¿Qué factores explican la incapacidad del sistema económico para absorber adecuadamente esa mayor oferta de mano de obra? En otras palabras, ¿cuáles son las causas que confluyen – tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda– en la explicación de la evolución de la situación del mercado de trabajo local durante el decenio pasado?
- Finalmente, ¿a qué instrumentos de política debería apelarse para que la problemática planteada pueda ser resuelta, cuanto menos parcialmente?

La visión dominante se sustenta en los postulados tradicionales del pensamiento neoconservador, y es compartida entre otros, por los partidos políticos mayoritarios, los grandes conglomerados empresarios, los organismos multilaterales de crédito, el *establishment* académico e, incluso, por cierto sector del sindicalismo. Para esta corriente, el aumento en la tasa de actividad registrado en los noventa deviene del hecho de que, a causa de la reactivación económica, un número importante de individuos, hasta entonces inactivos, decidió ingresar al mercado laboral, “seducido” por salarios más elevados y por las nuevas posibilidades de consumo asociadas al lanzamiento y la consolidación del Plan de Convertibilidad. En este marco, la incapacidad de la economía para absorber esa mayor mano de obra estaría asociada, para esta visión, a la existencia de un mercado laboral caracterizado por un alto grado de “rigidez” (que se refleja, entre otros aspectos, en elevados costos salariales y en mecanismos de contratación y despido de trabajadores sumamente onerosos para los empresarios). En otros términos, la problemática del desempleo y la precarización en las condiciones laborales de buena parte de los ocupados sería producto de las “rigideces” de tipo institucional que presenta el mercado laboral argentino², con lo cual, bastaría con “flexibilizar” dicho mercado para resolver tales problemas, a la vez que para viabilizar que la economía local gane en competitividad e ingrese en un sendero sostenido de crecimiento y de generación de puestos de trabajo³.

Al respecto, es en el marco del “rígido” consenso que parece existir hoy en la Argentina en cuanto a la determinación de los factores explicativos de la situación del mercado de trabajo local (así como de las medidas de política que es preciso implementar para salir de la misma), que se inscribe el presente trabajo, cuyo objetivo principal es identificar los aspectos centrales que caracterizaron al desempeño del mercado laboral durante los años noventa. Dicho enfoque analítico adquiere particular importancia por diversas razones. Por un lado, por cuanto arroja muy interesantes elementos de juicio en relación con la “validez teórica” de los argumentos

¹ La oferta de mano de obra se mide generalmente a través de lo que se denomina la tasa de actividad (definida como la participación de la población económicamente activa –PEA– en el conjunto de la población del país). Por su parte, la PEA está formada tanto por las personas ocupadas como por aquellas desocupadas que buscan activamente un empleo. Al respecto, cabe señalar que entre mayo de 1990 y el mismo mes de 1999 la tasa de actividad correspondiente al total de aglomerados urbanos relevados por la Encuesta Permanente de Hogares realizada por el INDEC se incrementó casi un 10%. Como producto de tal patrón evolutivo, al final del período mencionado la PEA representaba casi el 43% de la población total del país.

² Las versiones más “radicalizadas” de este enfoque llegan a señalar que es el (a su juicio, excesivo) poder sindical la principal (si no la única) “rigidez” que en la actualidad estaría trabando el “libre” funcionamiento del mercado de trabajo local.

³ Frente a esta lectura predominante, existe un número importante de estudios que intentan dar respuesta a los mismos interrogantes desde concepciones opuestas –tanto en términos analíticos como políticos–. Al respecto, puede consultarse, entre otros, a Altimir y Beccaria (1999); Basualdo *et al* (1999); CTA (2000); Giosa Zuazua (2000); Kulfas y Ramos (1999); Lindemboim (1998); Marshall (1998); y Monza (1993).

esgrimidos por los actores antes mencionados respecto de la situación del mercado de trabajo. Asimismo, porque del mismo se desprende que la “flexibilización” de las relaciones laborales, tal como es pensada y promovida por el pensamiento dominante, no constituye un paliativo adecuado para resolver la problemática del mercado laboral argentino (por el contrario, contribuirá a profundizar aún más la situación de precarización y “flexibilización” existente).

Atento a tal objetivo, en la sección II del presente estudio se analiza un conjunto de evidencia empírica a los efectos de determinar los principales rasgos e impactos que emergen de la dinámica del empleo urbano que tuvo lugar en la década pasada.

En la sección III, por su parte, se explora lo sucedido en el ámbito de las grandes empresas que actúan en el país tanto en materia laboral como en términos distributivos. Dicho enfoque posee particular importancia por dos motivos. Por un lado, porque se trata de firmas que, dado el –por lo general, elevado– poder de mercado que detentan en los distintos sectores en los que actúan, poseen un alto grado de determinación sobre el sendero por el que transita el conjunto de la economía argentina, a la vez que definen, en buena medida, la situación del mercado laboral. Por otra parte, porque estas empresas, en tanto constituyen el núcleo formal de la economía local, son las que se encuentran más “afectadas” por todos aquellos aspectos del mercado de trabajo que la nueva legislación laboral apuntó a “flexibilizar”⁴.

Finalmente, en la sección IV se indaga, a partir de las diversas conclusiones que surgen de los desarrollos previos, acerca de la especificidad de la ley de empleo recientemente sancionada, con el objeto de determinar si la misma contribuirá, como se afirma, a resolver la preocupante situación laboral vigente.

II. Los principales rasgos del desempeño del empleo urbano durante los años noventa

II.1. El ciclo económico y la dinámica laboral en la última década⁵

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

Cuadro Nro. 1

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

	PBI 1991=100	Tasa de actividad %	Tasa de empleo %	Tasa de desempleo %	Tasa de subempleo %	Población pobre⁽²⁾ %	Población indigente⁽²⁾ %	Brecha de ingresos⁽³⁾	Salario real promedio 1991=100
1991	100,0	39,5	37,1	6,0	7,9	25,2	4,1	16,1	100,0
1992	114,6	40,2	37,4	7,0	8,1	18,6	3,3	17,0	104,0
1993	115,9	41,0	37,1	9,3	9,3	17,3	4,0	18,0	105,0
1994	122,7	40,8	35,8	12,2	10,4	17,6	3,4	19,7	103,5
1995	119,2	41,4	34,5	16,6	12,6	23,5	6,0	19,3	98,7
1996	125,8	41,9	34,6	17,3	13,6	27,3	7,2	19,7	98,0
1997	135,9	42,3	36,5	13,7	13,1	26,2	6,1	22,7	97,2
1998	141,2	42,1	36,9	12,4	13,6	25,1	6,1	22,8	95,0
1999	137,0	42,7	36,8	13,8	14,3	26,9	7,2	23,7	94,5

⁴ Se trata de la Ley 25.250 sancionada en el mes de mayo del año 2000.

⁵ El abordaje analítico empleado en esta parte del trabajo se basa en CTA (2000).

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

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

(3) Se trata de la brecha de ingresos entre el 10% más rico y el 10% más pobre (promedio nacional).

Fuente: *Elaboración propia en base a información de FIDE (2000), IDEP/ATE (2000), INDEC, y López y Romeo (2000).*

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

En este sentido, en el Cuadro Nro. 1 se puede verificar que en la década pasada la tasa de empleo (medida como la relación entre las personas ocupadas y el total de población) se mantuvo prácticamente estable, mientras que la tasa de actividad se incrementó algo más de un 8%. Tal situación permite dar cuenta del ostensible aumento registrado en la cantidad de individuos desempleados en el ámbito urbano, de resultados de lo cual en 1999 había en el país cerca de dos millones de desocupados (si se agrega a dicho total la cantidad de subocupados, que se duplicaron en número en los años noventa, se llega a la conclusión que hacia fines del decenio, aproximadamente cuatro millones de personas poseían importantes problemas en materia laboral)⁶.

Ahora bien, tales constataciones surgen de una visión de conjunto de la década. Sin embargo, al interior de la misma cabe reconocer dos etapas claramente diferenciadas entre sí. Entre 1991 y 1994 la economía local creció casi un 23%, al tiempo que la tasa de desocupación se duplicó (llegando a ser algo superior al 12%) y la de subocupación se incrementó algo más de un 30% (como producto de lo cual en 1994 se ubicó en el orden del 10%). A partir de la crisis derivada del llamado “efecto Tequila”⁷ se abre una nueva fase caracterizada por el hecho de que cuando la economía creció, el desempleo disminuyó (aunque nunca a tasas inferiores al 12%) y el subempleo se expandió, mientras que cuando el nivel de actividad interno se contrajo (es el caso de la recesión que se inicia hacia fines de 1998) la población desocupada creció significativamente y la subocupada mantuvo su ritmo de expansión.

Estos niveles inéditos de desempleo, así como la creciente precarización que caracteriza a una parte considerable de los nuevos puestos de trabajo generados, repercutieron negativamente sobre las remuneraciones de los trabajadores. En efecto, tal como se desprende de la información proporcionada por el Cuadro Nro. 1, entre 1991 y 1999 el salario real promedio disminuyó más de un 5%. Sin embargo, al analizar la evolución de esta variable también se verifica que la misma responde a distintos patrones de comportamiento antes y después de la recesión de 1995. En efecto, en la primera mitad de la década el salario medio se incrementó más de un 3%, mientras que a partir de entonces, en consonancia con la fijación de una nueva –más elevada– tasa de desocupación, se deteriora significativa y sistemáticamente (entre 1994 y 1999 se contrajo a una tasa promedio anual del 2%)⁸. A tal punto alcanzó la caída

⁶ Si bien no se dispone de información para el conjunto de los aglomerados urbanos, cabe señalar que, en el caso del Gran Buenos Aires, en 1999 la sobreocupación horaria (que incluye a aquellos ocupados que trabajan más de 45 horas semanales y constituye, también, un indicador que revela cierto grado de deterioro y/o precarización en las condiciones laborales de los trabajadores) era de casi el 40%.

⁷ Como consecuencia de dicha recesión, el PBI cayó un 3%, a la vez que se registraron fuertes incrementos en las tasas de desocupación y subocupación (del 36% y 21%, respectivamente).

⁸ El crecimiento de los ingresos reales de los trabajadores registrado durante la primera parte del decenio está estrechamente vinculado al hecho de que los niveles salariales de 1991 están muy influidos –a la baja– por el importante ritmo de crecimiento de los precios entonces vigente (en dicho año el índice de precios al consumidor acumuló un incremento de casi el 71%). En consecuencia, el aumento posterior en las remuneraciones medias que refleja el cuadro de referencia está más relacionado con la

registrada que hacia fines de los años noventa el nivel salarial promedio de la economía argentina fue casi un 10% inferior que el vigente a mediados del decenio.

La conjunción de ambos procesos (profundo y creciente deterioro laboral junto con una significativa disminución salarial) trajo aparejados importantes impactos regresivos en materia distributiva. Por ejemplo, si se toma en consideración el conjunto de la década se comprueba que la población cuyos ingresos se encuentran por debajo de la línea de pobreza creció un 7%, incremento que se eleva a más del 75% cuando se analiza la evolución de aquella cuyos ingresos no alcanzan siquiera para cubrir una canasta mínima de supervivencia⁹. Desde otra perspectiva, dicho proceso también se refleja en el hecho de que entre 1991 y 1999 la brecha de ingresos entre el 10% más rico de la población urbana del país y el 10% más pobre se incrementó cerca de un 50%, de resultas de lo cual hacia el final del período analizado el ingreso promedio del decil más rico era casi 24 veces más elevado que el correspondiente al primer decil.

Asimismo, otro rasgo relevante que surge del cuadro de referencia es que, a partir de la segunda mitad de la década (es decir, cuando se agudiza el deterioro del mercado de trabajo y comienza a descender de manera sistemática el salario medio), se verifica un fenómeno novedoso como es que una disminución en la tasa de desocupación no conlleva una menor cantidad de personas pobres y/o indigentes (entre 1995 y 1999 el desempleo cayó un 17%, mientras que la pobreza aumentó un 14% y la indigencia un 20%), ni una mejora en materia de distribución del ingreso (entre dichos años, la brecha entre el 10% más rico de la población y el 10% más pobre se incremento cerca de un 23%, y lo hizo de manera ininterrumpida)¹⁰.

Esta cada vez mayor inequidad distributiva determinó que una cantidad importante de individuos buscara insertarse en el mercado de trabajo con la finalidad de incrementar sus –deprimidos– ingresos personales y/o los correspondientes a su grupo familiar. Ello, a su vez, determinó una mayor presión sobre el mercado laboral que trajo aparejado un incremento en la tasa de actividad que, en el marco de una estructura económica crecientemente desarticulada y con muy importantes restricciones por el lado de la demanda de mano de obra, conllevó un ostensible incremento de la desocupación, así como la creación de puestos de trabajo caracterizados por un alto grado de precariedad. En efecto, como se desprende de la información presentada, desde 1995, en paralelo a la fijación de un nuevo –más elevado– nivel de desempleo, al incremento en la subocupación, al persistente deterioro en las remuneraciones medias de los trabajadores, y al notable crecimiento de la pobreza y de la regresividad distributiva, la tasa de actividad se incrementó un 3%, prácticamente de manera sistemática (cuando en la primera mitad de la década se había mantenido relativamente estable, en torno al 40%).

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

- cuando la economía local se expandió lo hizo generando mayores niveles de desocupación y subocupación (es el caso de la primera mitad de la década), o, como en la segunda etapa, determinando caídas del desempleo (que, no obstante, no lograron disminuir la tasa a niveles inferiores a los del período 1991-1994) y aumentos sistemáticos del subempleo y, en consecuencia, de la precarización laboral;

contención de la inflación asociada al Plan de Convertibilidad que con un incremento en los salarios nominales.

⁹ En relación con este aumento en la cantidad de personas que se encuentran por debajo de las líneas de pobreza e indigencia, cabe enfatizar que los datos presentados corresponden exclusivamente al aglomerado Gran Buenos Aires, con lo cual puede inferirse un cierto grado de subestimación de lo que acontece a nivel del total del país. En efecto, si se incluyera en la medición a otras regiones, dichos valores, así como su tasa de crecimiento a lo largo de la década, serían, sin duda, más elevadas (sobre todo si se contara con información correspondiente a áreas rurales).

¹⁰ Indudablemente, ello está directamente relacionado con el hecho de que los puestos de trabajo generados se caracterizan por presentar un elevado grado de precariedad y una baja –y decreciente– retribución salarial; proceso que se ve potenciado por el papel altamente disciplinador que juega el inédito nivel de desocupación existente.

- cuando la economía ingresó en una fase recesiva se produjeron aumentos muy significativos en la tasa de desocupación, al tiempo que el subempleo siguió expandiéndose;
- la confluencia de los dos fenómenos anteriores constituye un indicador de que la estructura económica que se tendió a consolidar en los años noventa (asentada, fundamentalmente, en sectores vinculados a la prestación de servicios, ciertas actividades comerciales y, a nivel industrial, en ramas asociadas a la explotación de ventajas comparativas de carácter estático con una baja intensidad relativa en el uso de mano de obra) presenta importantes restricciones estructurales en cuanto a la generación de puestos de trabajo, incluso en las fases expansivas del ciclo económico;
- este ostensible deterioro del mercado laboral determinó una importante disminución en los ingresos reales de los trabajadores que, a su vez, tuvo impactos de significación en términos distributivos (incremento en la pobreza y la indigencia, ensanchamiento de la brecha de ingresos existente entre el decil más rico de la población y el más pobre, etc.);
- como producto de la reducción salarial y de la creciente inequidad distributiva, un número cada vez mayor de individuos debió ingresar al mercado de trabajo lo cual conllevó un incremento en la oferta de mano de obra que, en el marco de un sistema económico caracterizado por un reducido dinamismo en lo que a creación de empleos respecta, determinó un incremento del desempleo y un empeoramiento en las condiciones laborales de la mano de obra ocupada.

II.2. La creciente precarización laboral de la mano de obra ocupada durante los años noventa

Una vez establecidos los principales emergentes de la dinámica reciente del mercado de trabajo urbano argentino, cobra particular interés analizar lo acontecido específicamente con los trabajadores ocupados. Ello responde a que la crisis laboral no se circunscribe exclusivamente al inédito nivel de desempleo vigente, sino que también se expresa, y de manera significativa, en las condiciones laborales que debe afrontar la mano de obra ocupada. En función de ello, en este apartado se analiza la evolución de la situación ocupacional de dicho conjunto de trabajadores entre 1991 y 1999, tomando como eje el estudio del patrón de comportamiento de tres indicadores a partir de los cuales resulta posible aproximarse empíricamente al grado de precariedad laboral: las remuneraciones, la cantidad de horas trabajadas y los beneficios sociales que perciben los asalariados¹¹.

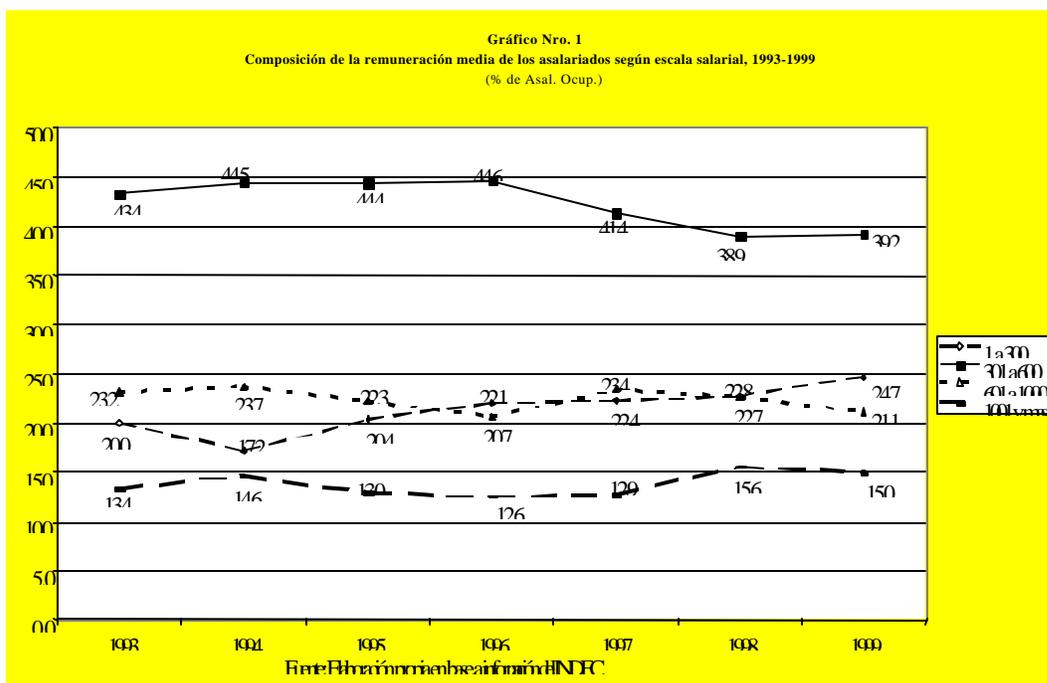
Con relación a la primera de las variables seleccionadas, de la información proporcionada por la EPH se desprende que, replicando las tendencias prevalentes para el conjunto de la economía local, desde 1994 hasta fines del decenio pasado se ha registrado una importante –y sistemática– disminución en los salarios percibidos por los trabajadores del Gran Buenos Aires. Al respecto, cabe destacar que dicho proceso de deterioro en las remuneraciones medias de la mano de obra se dio tanto en los trabajadores clasificados como “en blanco”, como en los “en negro”¹². En efecto, entre 1994 y 1999 el sueldo medio de los asalariados “en blanco” disminuyó más de un 17% (llegando a ser de 841 pesos mensuales), mientras que el de los

¹¹ Dado que no se dispone, para el conjunto de la década, de información correspondiente a la totalidad de los conglomerados urbanos relevados por la Encuesta Permanente de Hogares –EPH–, el análisis que se realiza en este apartado se centra en los datos del aglomerado de mayor importancia del país (el Gran Buenos Aires). Al respecto, cabe señalar, por un lado, que la evidencia empírica presentada pertenece a la onda del mes de octubre de cada año y, por otro, que el universo bajo análisis (la población ocupada) está conformada exclusivamente por aquellas personas que, al ser encuestadas, se definen a sí mismas como asalariados u obreros (quedando excluidas, por tanto, categorías ocupacionales como los patrones, los trabajadores por cuenta propia y los ocupados que no perciben retribución salarial alguna).

¹² La condición de trabajador “en blanco” o “en negro” está relacionada, fundamentalmente, a si el ocupado percibe –o no– distintos tipos de beneficios sociales asociados a la paga salarial (como, por ejemplo, indemnización por despido, vacaciones, aguinaldo, jubilación, seguro de trabajo, obra social, etc.).

considerados “en negro” pasó de un promedio de 610 pesos mensuales a algo más de 500 pesos (es decir, se contrajo cerca de un 20%). Asimismo, cuando se analiza la evolución de los salarios de los trabajadores de los distintos tipos de empresa se verifica que en el caso de las pequeñas y medianas firmas (aquellas que emplean hasta 50 ocupados) la remuneración media de la mano de obra descendió casi un 8%, mientras que en las grandes (más de 50 ocupados) se incrementó más de un 2%.

Una perspectiva analítica complementaria es aquella que surge de reagrupar al conjunto de los ocupados del aglomerado urbano de referencia en función del monto salarial que perciben. Para ello, se han elaborado cuatro escalas salariales a partir de las que se ha clasificado a los trabajadores según sus remuneraciones se encuentren entre 1 y 300 pesos mensuales; entre 301 y 600 pesos; entre 601 y 1000 pesos; o bien sean superiores a los 1000 pesos por mes. De resultados de tal criterio clasificatorio, en el Gráfico Nro. 1 queda reflejada la evolución del peso relativo de los ocupados de las distintas escalas salariales entre 1993 y 1999. De la información presentada se desprende que en el transcurso del período bajo análisis la importancia de los trabajadores que percibe los ingresos más reducidos se incrementó más de un 23%, llegando a representar en 1999 algo más de la cuarta parte del total de los ocupados. Si se incluye la participación de la siguiente categoría salarial se concluye que hacia el final de la década pasada cerca del 65% de la población ocupada en el Gran Buenos Aires recibía salarios inferiores a los 600 pesos mensuales¹³.



El segundo indicador escogido para analizar el grado de precarización laboral existente es el total de horas trabajadas por el asalariado y su relación con la cantidad de horas remuneradas. En tal sentido, de la información presentada en el Cuadro Nro. 2 se desprende que en los primeros años de vigencia del Plan de Convertibilidad se registró un importante incremento en la cantidad de trabajadores que realizan horas extra (pasan de dar cuenta de algo menos del 5% de los ocupados en 1991 a casi el 15% en 1994)¹⁴. A partir de entonces, dicha

¹³ A este respecto, cabe enfatizar que el hecho de estar trabajando únicamente con la población ocupada del Gran Buenos Aires trae aparejada cierta sobreestimación de los niveles vigentes para el total del país.

¹⁴ Este significativo crecimiento en la cantidad de asalariados que realizan horas extra durante el período 1991-1994 no parece estar disociado del fuerte aumento que en dicho período registró la economía local (el PBI creció casi un 30%). Dicho proceso, asociado fundamentalmente al incremento del consumo durante los primeros años de la Convertibilidad, impulsó un importante

participación se reduce muy significativamente, a un promedio de más del 31% anual, como producto de lo cual en 1999 apenas un 2% de los ocupados del Gran Buenos Aires realizaba horas extra.

Cuadro Nro. 2

Evolución del porcentaje de trabajadores asalariados que realizan horas extra, 1991-1999

(porcentajes de asalariados ocupados)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
%	4,7	6,0	16,2	14,9	4,1	3,2	3,4	0,4	2,3

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC.

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

La explicación de esta aparente paradoja remite al hecho de que, como producto de la dinámica laboral registrada, hacia fines de la década pasada los ocupados trabajaban la misma cantidad de horas, percibiendo a cambio una menor remuneración salarial. Ello refleja que las horas extra han cambiado de rango (prácticamente dejando de existir como tales), convirtiéndose en horas trabajadas no remuneradas como “extraordinarias”. Se trata, en otros términos, de uno de los mecanismos más arcaicos de exacción del excedente generado por los asalariados (la prolongación de la jornada de trabajo) y presenta, naturalmente, marcados impactos regresivos en materia distributiva. Evidentemente, dicha situación sólo resulta posible –y comprensible– en un contexto de muy elevada desocupación, en el que los trabajadores se ven compelidos a aceptar condiciones laborales sumamente desfavorables.

Finalmente, cabe analizar someramente la evolución del último indicador de precarización laboral empleado en este estudio (la percepción de distintos beneficios sociales por parte de los trabajadores). En este sentido, de la información que surge de la EPH se desprende que la mayoría de los ocupados del Gran Buenos Aires o gozan de todos los beneficios o bien no gozan de ninguno¹⁵. En función de ello, en el Cuadro Nro. 3 se presentan los principales cambios registrados en la participación relativa de ambos tipos de ocupados en el total del trabajadores del aglomerado urbano de referencia.

Cuadro Nro. 3

Evolución de los trabajadores asalariados según si perciben o no beneficios sociales, 1991-1999

(porcentajes de asalariados ocupados)

incremento en el nivel de actividad de las firmas que, en lugar de aumentar sus respectivas dotaciones de personal, optaron por incrementar las horas extra trabajadas por sus asalariados.

¹⁵ Los casos intermedios (por ejemplo, el de aquellos asalariados a los que se le realizan reducciones por obra social y no perciben remuneraciones en concepto de asignaciones familiares) presentan una muy baja incidencia relativa en el total de los trabajadores.

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Ningún Beneficio	29,0	28,0	28,4	25,9	30,0	33,4	35,1	35,0	36,6
Todos los beneficios*	59,7	61,7	59,0	65,1	60,5	57,7	60,0	59,4	59,1

* Incluye: indemnización por despido, vacaciones, aguinaldo, jubilación, seguro de trabajo y otros beneficios (obra social).

Fuente: *Elaboración propia en base a información del INDEC.*

De la información presentada se desprende que en el caso de aquellos trabajadores que no gozan de ningún beneficio social cabe reconocer dos tendencias que tienen como punto de inflexión al año 1994: mientras que en la primera etapa el peso de este tipo de ocupados en el total de los trabajadores asalariados disminuyó casi un 11%, a partir de dicho año dicha participación se incrementa muy significativamente (en más de un 41%) y prácticamente de manera sistemática. Como producto de tal ritmo de crecimiento, en 1999 casi el 37% de los obreros ocupados en el aglomerado de referencia no percibía ningún tipo de beneficio social asociado a su remuneración salarial. A este respecto, cabe destacar que esta situación era, en gran medida, esperable, por cuanto este notable incremento en uno de los principales indicadores utilizados para determinar el grado de precarización laboral vigente es contemporáneo al ostensible crecimiento registrado en las tasas de desocupación y subocupación (ver el apartado II.1), procesos que traen aparejados importantes impactos disciplinadores sobre la mano de obra ocupada (y sobre las condiciones bajo las que se efectiviza su contratación). Naturalmente, cuando se analiza la evolución de los trabajadores que gozan de la totalidad de los beneficios sociales se constatan patrones de comportamiento antagónicos a los verificados en el caso anterior (importante incremento hasta 1994, y fuerte y persistente disminución en la segunda mitad del decenio)¹⁶.

En el marco de dicho desempeño agregado, resulta interesante analizar la situación de los ocupados según los sectores económicos en que los mismos desarrollan sus tareas. Atento a tal objetivo, en el Cuadro Nro. 4 se presentan los datos correspondientes a las principales ramas de actividad. Al respecto, una primera conclusión es que en aquellas actividades que en el transcurso de la década pasada presentaron cierto dinamismo en lo que a creación de empleo respecta (Comercio, Transporte y Servicios), una parte considerable de esos nuevos puestos de trabajo se caracterizan por presentar un elevado grado de precarización. Cabe destacar los casos de la prestación de servicios y de transporte, actividades en las que en 1999 los ocupados no perceptores de beneficio social alguno representaban cerca del 50% del total de trabajadores empleados en dichas ramas, a la vez que superaban –tanto en términos relativos como absolutos– a los que gozaban de la totalidad de los beneficios. En el caso del sector manufacturero, que durante el decenio pasado fue expulsor neto de mano de obra, cabe destacar que la población ocupada en el mismo que no goza de ningún beneficio creció más de un 19% entre 1991 y 1999, no obstante, el hecho más destacable es que en cada uno de los años del período bajo análisis más del 60% de la mano de obra industrial percibía todos los beneficios sociales¹⁷.

Cuadro Nro. 4 **Perceptores de beneficios en los sectores de actividad seleccionados, 1991-1999**

¹⁶ Ambos fenómenos también se encuentran asociados al hecho de que, en particular durante la segunda mitad de la década, se sancionaron distintas normativas tendientes a, por ejemplo, disminuir algunos aportes que debían realizar los empleadores (seguridad social), reducir los costos empresarios asociados a la contratación y/o el despido de trabajadores, fomentar la implementación de contratos por tiempo determinado, etc.. Un análisis de tales disposiciones puede consultarse en Altimir y Beccaria (1999).

¹⁷ Entre 1991 y 1999, siempre en el ámbito del Gran Buenos Aires, el incremento del empleo en los sectores de Comercio, Transporte y Servicios fue del orden del 15%, 62% y 28%, respectivamente, mientras que la caída en la ocupación en el sector industrial fue de casi el 25%.

(porcentajes de asalariados ocupados)

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

* Incluye servicio doméstico.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC.

En otras palabras, durante la década de los noventa la precarización global del mercado de trabajo local se incrementó como producto de la conjunción de dos procesos estrechamente vinculados entre sí. Por un lado, porque los sectores que fueron “demandantes netos” de mano de obra (Comercio, Servicios, Transporte) se caracterizaron por generar puestos laborales en los que tiende a predominar un alto nivel de precariedad relativa. Por otro, por el hecho de que las ramas donde predominaban puestos de trabajo con un relativamente menor grado de precarización (tal el caso de la Industria), se consolidaron como expulsoras de mano de obra.

Por último, cobra particular interés analizar la situación de los ocupados según el tamaño de las firmas en que desempeñan sus tareas (Gráficos Nro. 2 y 3)¹⁸. De la evidencia empírica presentada se desprende que, como era de esperar, en las empresas muy pequeñas tienden a prevalecer trabajadores que no gozan de ningún beneficio social, mientras que el fenómeno inverso se registra en las grandes (y muy grandes) firmas¹⁹. Con relación a las pequeñas y medianas empresas se constata que, si bien son mayoritarios los asalariados que perciben todos los beneficios sociales, entre 1991 y 1999 se produjo un incremento significativo (del 60%) en la participación relativa de aquellos que no perciben ninguna de las distintas modalidades de “salario indirecto”. Asimismo, cabe destacar que cualquiera sea el tamaño de las empresas que se tome en consideración se corrobora que, fundamentalmente en el transcurso de la segunda mitad del decenio, se registró un crecimiento de consideración en la incidencia relativa de la mano de obra que no percibe beneficio social alguno.

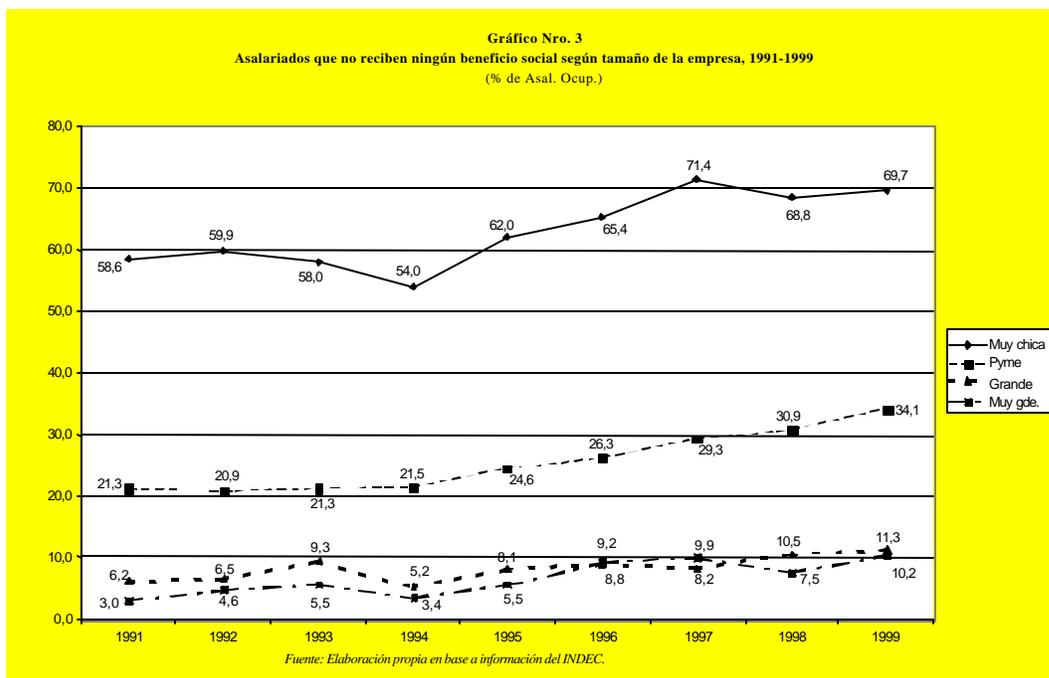
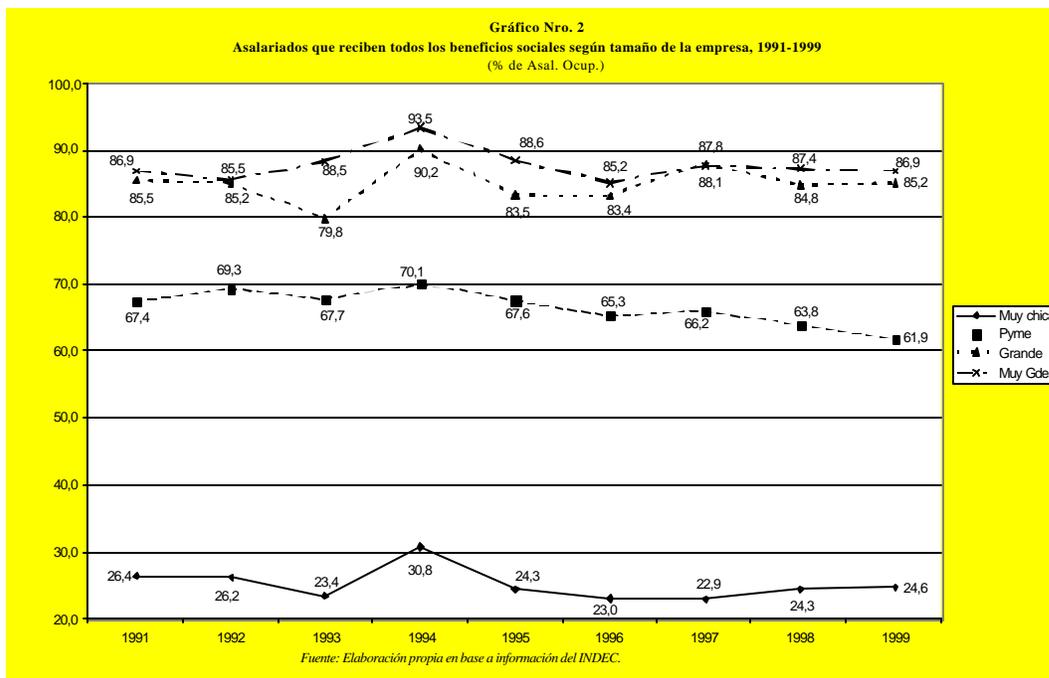
Las consideraciones precedentes sugieren la existencia de condiciones de trabajo claramente antagónicas para los trabajadores de los distintos tipos de empresa. En efecto, en las firmas de menor porte tienden a prevalecer modalidades precarias de contratación de la mano de obra, lo cual indica que los ocupados en tales unidades productivas ya enfrentan de hecho una profunda “flexibilización” de sus condiciones laborales. Tales constataciones son opuestas a las que emanan del análisis de lo que acontece con los trabajadores de las firmas de mayor tamaño, por cuanto una proporción mayoritaria de este tipo de empresa cumple con los aportes obligatorios de su personal ocupado (una parte muy minoritaria de los mismos no gozó de beneficio social alguno durante la década pasada).

En definitiva, el análisis de la dinámica reciente del mercado de trabajo argentino indica que en el transcurso de los años noventa las condiciones laborales de la mano de obra ocupada

¹⁸ Las empresas fueron clasificadas según su tamaño en cuatro categorías: muy chicas (hasta 5 ocupados), pequeñas y medianas (entre 6 y 50), grandes (de 51 a 500), y muy grandes (más de 500 ocupados).

¹⁹ Como surge de los gráficos de referencia, durante la década pasada aproximadamente un 25% de los trabajadores ocupados en las empresas de menor tamaño gozó de todos los beneficios sociales, lo cual contrasta marcadamente con lo que sucede a nivel de las grandes y muy grandes firmas (donde dicha proporción siempre fue superior al 80% del total de asalariados empleados en las mismas). Por otra parte, al analizar lo que ocurre con aquellos asalariados que no perciben beneficio alguno se constata que en las empresas de mayor tamaño dicho porcentaje apenas alcanza al 10%, y se eleva a cerca del 70% en el caso de las firmas que en este estudio se han denominado “muy chicas”.

se han deteriorado de modo considerable. Este proceso de acentuada precarización laboral ha estado directamente relacionado con el notable crecimiento de la desocupación que conllevó un profundo impacto disciplinador sobre los trabajadores (basta con recordar, en tal sentido, que si bien ambas tendencias se registraron durante toda la década, comenzaron a manifestarse con particular intensidad a partir de 1995).



Entre los principales indicadores de este creciente empeoramiento en las condiciones en que los asalariados desarrollan sus actividades cabe destacar que durante el decenio pasado se registró un ostensible deterioro salarial, a la vez que se consolidó una nueva –más reducida– remuneración promedio. Asimismo, y en directa relación con este fenómeno, hacia fines de la década los ocupados debían trabajar igual –o, incluso mayor– cantidad de horas que al inicio del mismo, pero recibiendo a cambio una inferior retribución salarial. Por último, el proceso de

empeoramiento en la situación laboral de la mano de obra ocupada durante los años noventa también se reflejó en el notable incremento que se registró en la cantidad de trabajadores que no gozan de ningún tipo de beneficio social (proceso particularmente importante en las pequeñas empresas y, en términos sectoriales, en aquellas actividades más dinámicas en cuanto a la generación de empleo como, por ejemplo, la prestación de servicios o el comercio).

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

Una de las principales conclusiones que surge de los análisis precedentes es que los asalariados de las firmas de menor tamaño desarrollan sus tareas en condiciones de mayor precariedad que aquellos que las realizan en el ámbito de las grandes empresas. Sin embargo, ello no implica que estos últimos gocen necesariamente de mejores condiciones laborales que los primeros. En efecto, un análisis de la dinámica de las grandes firmas que actúan en el país durante el decenio de los noventa indica que, como producto de la misma, se tendieron a consolidar tres tendencias que impactaron negativamente sobre la situación de los trabajadores ocupados por dichas empresas: fuerte reducción de los planteles asalariados, importante precarización de las condiciones laborales, y creciente regresividad en materia de distribución del ingreso.

A los efectos de determinar la magnitud asumida por tales procesos, en la presente sección se analiza lo acontecido en los años noventa a nivel de las grandes empresas que operan en el país, con el objetivo de determinar los principales rasgos que caracterizaron la dinámica laboral de tales firmas durante el decenio pasado, así como el impacto distributivo de dicho patrón evolutivo²⁰. Este tipo de enfoque analítico cobra particular interés por cuanto:

- se trata de grandes empresas que, dado su poder oligopólico sobre los distintos sectores en los que actúan²¹, definen, en buena medida, el sendero por el que transitan dichos mercados así como el conjunto de la economía argentina, a la vez que influyen de manera determinante sobre el nivel y la composición del empleo agregado;
- asimismo, la caracterización de lo sucedido a nivel de la elite empresaria local es particularmente importante por cuanto se trata de aquellas firmas que se encuentran más “afectadas” por todos aquellos (“rígidos”) aspectos del mercado trabajo que la nueva ley laboral apuntó a “flexibilizar”²². En otras palabras, la determinación de lo que aconteció a nivel de las

²⁰ El análisis propuesto se sustenta en la evidencia empírica que brinda la Encuesta Nacional a Grandes Empresas relevada anualmente por el INDEC desde 1993. La misma contiene información sobre una amplia gama de variables económicas (producción, ocupación, remuneración salarial, etc.) correspondientes a las quinientas empresas de mayor tamaño del país (INDEC, 1999 y 2000). Cabe aclarar que se trata de una muestra que cubre prácticamente la totalidad de los sectores de actividad (con la excepción del agropecuario y el financiero). Asimismo, a pesar de no presentar datos para la totalidad de la década pasada, el estudio mencionado presenta un conjunto de información que permite caracterizar muy adecuadamente los principales rasgos de la *performance* de las empresas líderes a lo largo de los años noventa. Ello deviene de la conjunción de varios factores. En primer lugar, en el período cubierto por el INDEC (1993-1998) cabe reconocer momentos de expansión de la actividad económica en general (1993-1994), un año recesivo (1995), y una fase de recuperación (1996-1998), de modo tal que se puede analizar el comportamiento de los grandes oligopolios que operan en el ámbito nacional a lo largo de un ciclo económico completo. Por otro lado, gran parte de las conclusiones a las que resulta posible arribar a partir del análisis de la información relevada por el INDEC corroboran en lo sustantivo aquéllas que surgen de distintos trabajos realizados en el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO con la finalidad de estudiar el desempeño de la cúpula empresaria local durante el decenio de los noventa (entre otros, Arceo y Basualdo, 1999; Azpiazu, 1998b; y Basualdo, 2000a).

²¹ Basta con señalar, en tal sentido, que, de excluir la ponderación de las actividades informales en el cálculo del PBI global, la participación de estas firmas empresas en el producto bruto de la economía argentina se elevó, en 1998, a algo más del 40%.

²² Si bien se analiza con más detenimiento en la sección siguiente, cabe señalar, por ejemplo, que las grandes firmas se encuentran mucho más “afectadas” que las pequeñas y medianas por la vigencia de los contratos colectivos de trabajo y/o las distintas modalidades de “salario indirecto” que la nueva legislación busca eliminar. Asimismo, y en directa relación con lo anterior, las grandes empresas tienen una presencia relevante en aquellos sectores (como la construcción, el comercio, los servicios y/o ciertas ramas industriales) donde los sindicatos aún mantienen cierto poder relativo de negociación (que la normativa sancionada apunta precisamente a socavar).

grandes firmas durante los años noventa constituye un insumo clave para comprender la especificidad y el sentido de la legislación recientemente sancionada.

Hechas estas aclaraciones, cabe destacar que entre 1993 y 1998 el valor agregado generado por las firmas líderes creció un 39,8% mientras que el PBI global lo hizo en un 26,1% (lo cual trajo aparejado un aumento en el grado de concentración del conjunto de la economía local en torno a estas empresas). El importante incremento registrado en el producto bruto de la cúpula se registró a la par de un –todavía más importante– crecimiento en la productividad laboral de las firmas (medida como la relación entre el valor agregado y la cantidad de personal ocupado)²³, que creció aproximadamente un 50% en el período bajo análisis. Ahora bien, al indagar acerca de los factores que permitirían dar cuenta de semejante incremento en la productividad de la mano de obra (sobre todo si se considera que se trata de un período de apenas seis años), se constata que una parte considerable del mismo está asociado a un importante proceso de expulsión de asalariados por parte de las firmas. En efecto, entre 1993 y 1998 la dotación de personal del conjunto de las empresas de la elite se redujo en aproximadamente 40.000 asalariados, lo cual determinó que al final del período la masa de ocupados por las principales firmas oligopólicas que actúan en el país representara el 94% de la vigente en 1993.

Al analizar este fenómeno en función de los distintos agrupamientos sectoriales que reconoce el trabajo del INDEC²⁴ se verifica que la mencionada disminución registrada en los planteles asalariados de las grandes empresas puede verificarse en los distintos sectores de actividad, con la excepción de “comercio”, “construcciones” y “minas y canteras”²⁵. En este sentido, las empresas que más redujeron sus planteles de asalariados durante el período bajo análisis fueron las industriales (en 1998 estas firmas tuvieron 25.000 trabajadores menos que en 1993), y aquellas que actuaban en el ámbito de la prestación de electricidad, gas y agua, y transporte (cuyos planteles laborales disminuyeron durante el período de referencia a un promedio anual del 10,2% y el 12,2%, respectivamente).

Con respecto a las empresas manufactureras, una parte no despreciable de la disminución registrada en la cantidad de obreros empleados por las mismas parece estar estrechamente relacionada con el incremento registrado en el componente importado en el total de su producción (tanto de insumos productivos como de bienes finales para su comercialización)²⁶, así como con la terciarización de una amplia gama de actividades que hasta entonces se realizaban al interior de las propias firmas, fenómenos que indujeron a numerosas firmas a discontinuar –total o parcialmente– diversos procesos productivos que antes realizaban por cuenta propia, lo cual indujo un proceso de desintegración productiva que, por su parte, trajo aparejada una menor necesidad de mano de obra²⁷.

²³ En el relevamiento del INDEC la ocupación se mide exclusivamente por los puestos de trabajo asalariado de cada empresa.

²⁴ Se trata de ocho grandes sectores de actividad: “minas y canteras”, “industria manufacturera”, “electricidad, gas y agua”, “construcciones”, “comercio”, “transporte”, “comunicaciones”, y “otros servicios”.

²⁵ Durante el período bajo análisis, la masa total de asalariados de estas actividades se incrementó a una tasa promedio anual del 8,0% en el caso de las firmas que actúan en el sector de la construcción, del 2,2% en el de aquellas que se dedican a la explotación de minas y canteras, y del 15,7% en el de las que realizan actividades comerciales. Tales ritmos de crecimiento determinaron que mientras en 1993 estos tres sectores explicaban, de conjunto, el 12% del empleo asalariado agregado de la elite, en 1998 daban cuenta de casi el 23%. Al respecto, cabe enfatizar que, muy especialmente en la construcción y el comercio, las evidencias disponibles indican que una parte importante del empleo que se genera en estos sectores de actividad se caracteriza por presentar claros signos de precariedad (bajas remuneraciones, falta de protección social de los ocupados, etc.).

²⁶ A este respecto, puede señalarse que el coeficiente de importación de las empresas manufactureras que integran el panel de las quinientas líderes elaborado por el INDEC (medido como el cociente entre las importaciones y el valor bruto de la producción de tales firmas) se incrementó durante los años noventa a una tasa promedio anual del 9%, lo cual determinó que hacia fines de la década pasada la parte importada dentro de la producción total de estas firmas representara casi el 20%.

²⁷ Un análisis de las principales características e impactos de este proceso de desintegración productiva en el conjunto del sector manufacturero local puede consultarse, entre otros, en Azpiazu (1994 y 1998a); Azpiazu, Basualdo y Schorr (2000); Basualdo (2000a); Bisang *et al* (1996); Giosa Zuazua (1999 y 2000); Kosacoff (2000); y Kulfas y Ramos (1999).

En el caso de aquellas firmas vinculadas a la provisión de electricidad, gas y agua (que en 1998 daban empleo a casi un 42% menos de trabajadores que en 1993), así como de las relacionadas con el sector de transporte (en las que la masa total de asalariados ocupados al final del período equivalía a casi la mitad de la existente al comienzo del mismo), todo parece indicar que la dinámica laboral que registraron se encuentra muy influida por las empresas privatizadas que operan en tales sectores (fundamentalmente, en el primero de ellos)²⁸. En efecto, durante el decenio de los noventa la mayoría de los consorcios que tomaron a su cargo la operatoria de las ex empresas públicas iniciaron muy disímiles procesos de “racionalización” de sus planteles laborales (importantes despidos de personal, terciarización de numerosas tareas, etc.) que trajeron aparejada una fuerte disminución en los planteles laborales de tales empresas (a lo cual debe adicionársele la gran cantidad de despidos que realizaron las empresas estatales en el marco de los procesos de reestructuración que se llevaron a cabo con anterioridad a su transferencia al sector privado).

Ahora bien, e independientemente de lo acontecido a nivel de cada sector de actividad, una parte de la significativa disminución registrada en la cantidad de asalariados empleados por las firmas líderes podría deberse a una mayor utilización del “factor capital” por parte de las mismas (sea por aumento de la inversión en maquinaria y equipo o por la reutilización de capacidad ociosa instalada). En este sentido, si bien la información relevada por el INDEC no presenta datos con respecto a los niveles de capacidad ociosa de las firmas de la cúpula, dicho estudio brinda una gran cantidad de información con relación a la evolución de la inversión de las mismas. Al respecto, cabe señalar que en todo el período analizado tales firmas registraron una tasa de inversión promedio (medida como la relación entre la inversión bruta fija y el valor agregado) del 33% que, de acuerdo a los magros niveles registrados durante la década de los ochenta, puede considerarse como muy significativa²⁹. Sin embargo, del total de la masa de recursos invertida (algo más de 73.000 millones de pesos entre 1993 y 1998) tan sólo un 18% se canalizó hacia la adquisición de maquinaria y equipo. Ahora bien, atento a la magnitud de tales valores, y dada la considerable reducción registrada en los planteles asalariados de las empresas integrantes del núcleo del capital más concentrado, cabe preguntarse si el significativo incremento registrado en la productividad laboral de las mismas se debió a una creciente incorporación de bienes de capital al proceso productivo (sustitución de trabajo por capital) o si, por el contrario, es explicado, en buena medida, por un incremento en la intensidad de la jornada de trabajo.

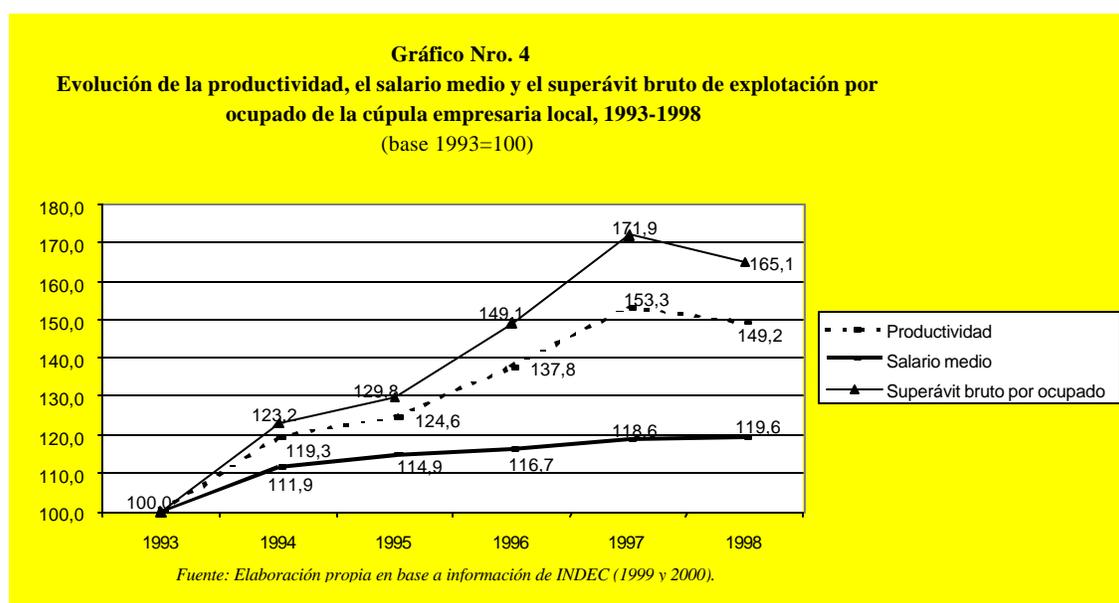
En este sentido, cuando se analiza la evolución de la producción en términos relativos al comportamiento de la productividad laboral en el transcurso del período de referencia, de la información suministrada por el INDEC se desprende que la productividad media de la mano de obra ocupada en las firmas integrantes de la elite empresaria local se incrementó casi un 24% más que la producción. El carácter que asumen estos desempeños sugiere que durante la década pasada la productividad laboral de las principales empresas oligopólicas que actúan en el país ha estado estrechamente ligada a la evolución del empleo o, más concretamente, a la dinámica que adoptó la importante expulsión de asalariados que se registró en las firmas líderes. Si bien no se dispone de información referida a la extensión de la jornada laboral, puede concluirse que el

²⁸ Al respecto, si bien por una cuestión relacionada con el respeto al secreto estadístico el INDEC presenta la información de manera agregada (esto es, sin mencionar cuáles son las firmas que integran cada uno de los agrupamientos sectoriales en los distintos años relevados), puede concluirse que en las actividades mencionadas la mayoría –y, en algunos casos, la totalidad– de las firmas se dedica a la prestación servicios públicos privatizados. Tal conclusión surge, por un lado, de analizar qué tipo de ramas de actividad se incluyen dentro de cada uno de los grandes sectores delimitados por el INDEC y, por otro, de considerar que en 1993 (momento a partir del cual se dispone de información) ya había sido transferida al sector privado prácticamente la totalidad de las empresas estatales prestadoras de servicios.

²⁹ Fue tal el deterioro registrado en los años ochenta en materia de inversión, que los niveles vigentes hacia el final de dicho decenio ni siquiera alcanzaban para cubrir los requerimientos mínimos de reposición del capital utilizado (Azpiazu, 1993; y Basualdo, 1992).

aumento registrado en la productividad media de la mano de obra de la cúpula estuvo asociado a un aumento de consideración en los ritmos de trabajo de los obreros ocupados.

Ante tamaño aumento de los rendimientos productivos promedio de la mano de obra ocupada por las grandes firmas oligopólicas que actúan en el país, cobra particular interés explorar qué fracciones se han apropiado del mismo. En otras palabras, se intenta precisar si dicho incremento se ha “derramado” con la misma intensidad hacia los distintos “factores de la producción” (capital y trabajo), o si, por el contrario, ha sido crecientemente internalizado por alguno de dichos factores. Al respecto, en el Gráfico Nro. 4 se observa que mientras la productividad de los obreros empleados en las firmas líderes creció, como fuera mencionado, casi un 50% entre 1993 y 1998, la masa salarial por ocupado (salario medio) creció apenas un 20%. A partir de este patrón diferencial de comportamiento entre la productividad laboral y la remuneración media de los asalariados de la cúpula puede inferirse una significativa transferencia de ingresos desde estos últimos hacia los empresarios y, por lo tanto, una creciente apropiación por parte de los grandes capitalistas del excedente generado por los trabajadores. Ello se refleja claramente en la evolución del superávit bruto de explotación por ocupado (esto es, la parte del producto bruto por asalariado que recibe el empresario una vez descontada la masa salarial), que se incrementó más de un 65% a lo largo del período bajo análisis.



De esta manera, se constata que una parte mayoritaria del importante incremento registrado en la productividad de los obreros de las firmas integrantes de la elite empresaria local fue apropiado por los capitalistas, lo cual estaría indicando, a su vez, el sentido netamente “clasista” (esto es, socialmente regresivo) que caracterizó, en un plano más agregado, al crecimiento de la economía argentina durante el decenio de los noventa, por cuanto el sector empresarial, en rigor las fracciones más concentradas del mismo, se apropiaron de buena parte de los recursos generados por la mayor productividad de los trabajadores.

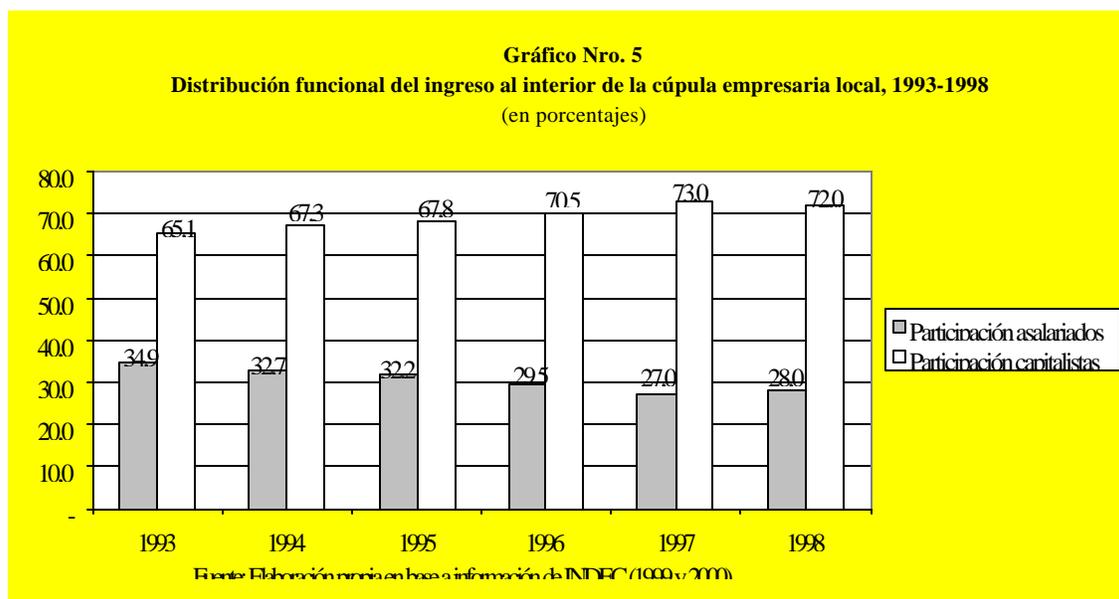
Asimismo, cuando se consideran exclusivamente los salarios totales abonados por las firmas de la elite y las utilidades empresarias, del trabajo del INDEC se desprende que mientras las últimas crecieron casi un 40% entre 1993 y 1998, la masa salarial creció apenas un 12% en todo el período³⁰. Tales crecimientos diferenciales determinaron una alteración de importancia

³⁰ Cabe destacar que este muy reducido incremento de la masa salarial se registró en aquellas empresas que históricamente han tenido los salarios relativos más elevados de la economía argentina. En tal sentido, si se considera lo marginal del aumento registrado en el volumen total de remuneraciones abonadas por las firmas de la elite y el muy importante proceso de reducción

en la relación que se establece entre los dos componentes principales del valor agregado. Así, en 1998 el monto de utilidades empresarias representaba aproximadamente el 75% de los salarios totales abonados por las firmas de la cúpula, cuando en 1993 equivalía el 62%. De esta manera, el conjunto de las evidencias empíricas analizadas refleja con notable contundencia que durante buena parte de la década de los noventa una porción significativa de los ostensibles incrementos registrados en la productividad laboral de los grandes oligopolios que operan en el país fueron absorbidos por los empresarios bajo la forma de una importante masa de beneficios.

De las consideraciones precedentes se infiere, naturalmente, una significativa transferencia de recursos desde los trabajadores hacia los empresarios o, en otros términos, un empeoramiento en la participación de los primeros en la distribución funcional del ingreso al interior de las firmas líderes. Como consta en el Gráfico Nro. 5, en apenas un quinquenio los asalariados de dichas firmas perdieron casi siete puntos porcentuales en su participación en el producto bruto total (lo cual equivale a una disminución del 20%), mientras que la retribución al capital pasó del 65% en 1993 al 72% en 1998.

Cuando se desagrega tal información en función de la actividad principal de las firmas se verifica que, con la excepción de aquéllas vinculadas a actividades comerciales (donde la participación de los asalariados en el producto bruto sectorial aumentó casi tres puntos porcentuales), y de las que operan en el ámbito de la explotación de minas y canteras y de “otros servicios” (en ambos casos, la incidencia de los trabajadores en el valor agregado se incrementó casi cuatro puntos porcentuales), en la generalidad de los casos se constata una importante reducción de la participación asalariada en el valor agregado de cada uno de los agrupamientos sectoriales. Al respecto, cabe destacar los casos de las firmas que operan en el sector de transporte (donde los asalariados perdieron 30 puntos porcentuales de su participación en el producto sectorial), aquéllas dedicadas a la prestación de electricidad, gas y agua (donde la pérdida fue de 17 puntos), y las vinculadas a las comunicaciones (agrupamiento en el que la caída de la participación de los trabajadores en la distribución del ingreso total fue de casi 13 puntos)³¹.



de los planteles laborales, cabe concluir que el incremento del nivel salarial medio es explicado, en buena medida, por la disminución en el personal asalariado ocupado por las grandes empresas.

³¹ Estas tres actividades constituyen aquellas en las cuales más se incrementó la productividad de la mano de obra y en las que más se deterioró la participación relativa de los asalariados en el producto bruto sectorial.

En definitiva, una creciente precarización laboral (asociada, en lo sustantivo, a una importante reducción en los planteles laborales y, derivado de ello, un incremento en el grado de explotación de los obreros en actividad) y, fundamentalmente, una cada vez más desigual y regresiva distribución del ingreso constituyen dos de los rasgos centrales que caracterizaron durante la década pasada al desempeño económico de las empresas más grandes que actúan en el medio local. Indudablemente, la consolidación de tal dinámica de funcionamiento en aquellas grandes firmas oligopólicas que, a partir del control que ejercen sobre las distintas actividades en las que participan, definen, de manera significativa y creciente, el comportamiento del conjunto de la economía argentina, es uno de los principales factores para explicar lo que ha sucedido a nivel agregado durante los años noventa, tanto en materia laboral, como en términos distributivos.

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

Uno de los principales rasgos del proceso de cambios estructurales al que asistió la economía argentina durante la década de los noventa fue el marcado deterioro que se registró en materia laboral. En este sentido, la “paradoja” de los años noventa fue que la economía ingresó en un sendero de crecimiento (particularmente importante si se considera el pobre desempeño agregado de los ochenta) que no se “derramó” sobre el mercado de trabajo, tal como afirmaron que ocurriría aquéllos que impulsaron la instrumentación de las políticas implementadas en el país desde fines de los ochenta. A este respecto, cabe destacar que durante el decenio pasado el mencionado proceso de deterioro laboral se verificó tanto en las fases expansivas del ciclo económico interno como en las recesivas³².

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

En dicho contexto, en lugar de asociar la crítica situación por la que atraviesa actualmente el mercado de trabajo argentino con la problemática distributiva y el tipo de estructura económica existente (y, por lo tanto, de buscar algún tipo de solución a dicha situación mediante la instrumentación de políticas progresivas en materia de distribución del ingreso y de otras tendientes a configurar un nuevo perfil productivo), el gobierno actual y los principales agentes económicos la vinculan con las supuestas “rigideces” que aún presentaría dicho mercado (que, como se desprende de las distintas evidencias analizadas a lo largo de este trabajo, ya se encuentra de hecho sumamente “flexibilizado”). En este marco, a mediados del año 2000 se sancionó una nueva ley laboral (Ley 25.250/00) que apunta a “flexibilizar” –o,

³² “Cuando la economía crece, el desempleo se mantiene estructuralmente alto (nunca inferior al 12%), la precariedad se expande (las nuevas ocupaciones son de baja calificación y magro nivel de ingreso), por ende, aumenta el subempleo y el sobreempleo y la pobreza crece de modo sostenido. Cuando la actividad económica cae... el desempleo sube de manera significativa... la precariedad se mantiene en los niveles alcanzados, y la pobreza se expande significativamente en línea con la tasa de desocupación. Escalón este que no podrá absorberse dado el comportamiento ya descripto para la fase de expansión” (CTA, 2000).

retomando los conceptos utilizados por quienes adscriben al paradigma neoconservador, “modernizar”– las relaciones laborales, lo cual permitiría, según sostienen los principales defensores de esta legislación, que la economía local gane en competitividad, ingrese en un sendero de crecimiento sostenido y resuelva los principales problemas laborales existentes, todo lo cual conllevaría, a su vez, una mejora en materia de distribución del ingreso³³.

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

- se amplía el denominado período de prueba a seis meses (que puede llegar a los doce en el caso de una pequeña firma). Durante ese lapso, el trabajador puede ser despedido sin derecho a pre-aviso por parte de la empresa ni a la percepción del pago de indemnización;
- adicionalmente, con la finalidad de generar empleo estable, la legislación busca que las firmas incrementen sus dotaciones de personal ocupado, para lo cual reduce las contribuciones a la seguridad social que deberían abonar los empresarios por cada nuevo trabajador contratado por tiempo indeterminado;
- se promueve la derogación de los convenios colectivos de trabajo existentes (se trata de los convenios de ultraactividad vigentes desde mediados de los años setenta), y su reemplazo por otros nuevos. En este sentido, la normativa impulsa la descentralización de las negociaciones colectivas, ya que reconoce muy diversas instancias de acuerdo (convenios nacionales, regionales o territoriales; intersectoriales; por rama de actividad; por profesión, oficio o categoría), llegando incluso a reconocer la posibilidad de la negociación directamente entre la empresa y el trabajador (representado por la comisión interna de la firma).

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

- en un contexto de muy elevada desocupación, medidas como las descriptas lejos de promover la generación de empleo estable, estimularán la rotación de personal a la vez que brindarán a las empresas la posibilidad de adaptar la demanda de trabajadores a la fase del ciclo en la que se encuentre la economía³⁴;

³³ Cabe destacar que durante la década de los noventa el gobierno argentino instrumentó diversas medidas en materia de “flexibilización” del mercado de trabajo, sin embargo, es la ley recientemente sancionada la que presenta el mayor grado de organicidad en relación con los reclamos tradicionales de los sectores de poder económico.

³⁴ Cabe destacar que una elevada rotación de la fuerza laboral, como la que muy probablemente se derive de la ampliación del período de prueba que impulsa la nueva normativa, atenta contra los incentivos que subyacen a una estrategia de recalificación técnica de la fuerza de trabajo, la cual requiere una mayor estabilidad en el empleo para que los incrementos de productividad derivados de la mayor capacitación sean internalizados por la misma firma que incurrió en el gasto. En consecuencia, la ley no sólo impulsa una alta rotación de la mano de obra sino que también, al desestimular la formación del trabajador por parte de la

- como consecuencia de lo anterior, puede inferirse que tenderá a consolidarse un mercado laboral caracterizado por una dualidad estructural: un polo (minoritario) de trabajadores con empleo estable, ocupados en tareas de relativamente elevada calificación, productividad y remuneración, y otro (mayoritario) con empleo inestable³⁵ y altamente precario, empleado en actividades que demandan una baja calificación de la mano de obra y que se caracterizan por presentar bajos rendimientos por unidad de producto y una también menor retribución salarial;
- asimismo, la conjunción de la descentralización de las negociaciones colectivas con los niveles de desocupación vigentes conlleva la consolidación de un nuevo contexto (que es claramente negativo para los trabajadores) en el que pasará a inscribirse la determinación de variables de profunda significación como, por ejemplo, el salario, la extensión e intensidad de la jornada de trabajo, la retribución a las horas-extra trabajadas, etc.³⁶;
- por último, cabe señalar que la legislación laboral sancionada tendrá efectos diferenciales sobre los distintos tipos de firma. En efecto, en el caso de las empresas pequeñas la normativa de referencia brindará un marco de legalidad a un sistema de funcionamiento que de hecho se encuentra instalado y operando (trabajadores que no perciben beneficios sociales, tienen salarios bajos, etc.). Por su parte, las grandes firmas serán las principales beneficiarias de dicha reforma por cuanto la nueva ley apunta, entre otras cosas, a disminuir las distintas erogaciones empresarias vinculadas al pago del “salario indirecto” (aguinaldo, indemnización por despido, pago de jubilación, etc.). En este sentido, basta con recordar que la mayoría de los trabajadores empleados en estas unidades productivas percibe la totalidad de los beneficios sociales que la nueva legislación busca reducir. Naturalmente, los principales perjudicados serán los trabajadores, tanto los de las pequeñas firmas (se convalidará legalmente la situación de elevada precariedad vigente) como los de las grandes (ya que perderán buena parte de los beneficios con que contaban antes de la sanción de la ley).

En función de estas consideraciones, cabe concluir que el objetivo último de la “modernización” del mercado de trabajo que hoy se promueve no es, como se afirma, el crecimiento económico y la reducción del desempleo sino, sobre la base de una creciente precarización laboral, continuar realizando –y cristalizar legalmente– una ingente transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia los empresarios (en especial, hacia las grandes firmas oligopólicas, que son las que se encuentran más “afectadas” por la vigencia de los contratos colectivos de trabajo que la nueva ley busca eliminar), para, de esta manera, seguir potenciando las ganancias empresarias, deprimiendo los ingresos asalariados, profundizando el deterioro en las condiciones laborales de la mano de obra ocupada y acentuando aún más la subordinación del trabajo al capital y el patrón de distribución regresiva del ingreso que se vienen registrando en el país con particular intensidad desde la segunda mitad de los años setenta. En definitiva, en lugar de intervenir sobre los principales factores explicativos de la actual crisis laboral, el gobierno nacional pretende “resolver” la acuciante situación por la que atraviesa el mercado de trabajo argentino a partir de una serie de medidas que no van a permitir morigerar –sino que, más bien, van a acentuar– dicha situación, profundizando, en consecuencia, las causas de la misma y el círculo vicioso de mutua determinación entre, por un lado, pobreza y regresividad distributiva y, por otro, desempleo y precarización laboral.

empresa, atenta contra uno de los factores que permitirían incrementar la productividad laboral y, fundamentalmente, las retribuciones salariales (un elevado grado de calificación de la fuerza de trabajo).

³⁵ El grado de inestabilidad laboral se relaciona con el hecho de que el trabajador oscilará entre una situación de empleo precario y otra de desocupación, tantas veces como la evolución del ciclo económico determine que las firmas requieran contar con más o menos personal.

³⁶ Si se considera que la Ley 25.250 promueve la derogación de los convenios de ultraactividad vigentes y su reemplazo por otros de menor rango, cabe preguntarse qué capacidad de negociación pueden llegar a tener un trabajador o, incluso, la comisión interna de una firma para, por ejemplo, acordar con la patronal un incremento salarial.

Bibliografía

- Altimir, O., Becaria, L.: **El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina**, Cepal, Serie Reformas Económicas, Nro. 28, julio 1999.
- Arceo, E., Basualdo, E.: “Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa”, en **Cuadernos del Sur**, Nro. 29, 1999.
- Azpiazu, D.: **La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa**, FLACSO/Eudeba, 1998a.
- Azpiazu, D.: “La élite empresaria y el ciclo económico. Centralización del capital, inserción estructural y beneficios extraordinarios”, en Nochteff, H. (edit.): **La economía argentina a fin de siglo: fragmentación presente y desarrollo ausente**, FLACSO/Eudeba, 1998b.
- Azpiazu, D.: “La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétricas de la economía. La creciente polarización del poder económico”, en Azpiazu, D., Nochteff, H.: **El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y élite económica en la Argentina. Ensayos de economía política**, FLACSO/Tesis Norma, 1994.
- Azpiazu, D.: **La inversión en la industria argentina. El comportamiento heterogéneo de las principales empresas en una etapa de incertidumbre macroeconómica (1983-1988)**, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo Nro. 49, 1993.
- Azpiazu, D., Basualdo, E., Khavisse, M.: **El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta**, Legasa, 1986.
- Azpiazu, D., Basualdo, E., Schorr, M.: **La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas**, Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos, 2000.
- Basualdo, E.: **Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros**, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes, 2000a.
- Basualdo, E.: **Acerca de la naturaleza de la deuda externa y la definición de una estrategia política**, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes, 2000b.
- Basualdo, E.: **Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización**, IDEP/ATE, Cuaderno Nro. 20, 1992.
- Basualdo, E., Hourest, M., Lozano, C., Fontana, B.: “Trabajo y civilización. Los datos de la experiencia argentina”, en Lozano, C. (comp.): **El trabajo y la política en la Argentina de fin de siglo**, CTA/Eudeba, 1999.
- Bisang, R., Bonvecchi, C., Kosacoff, B., Ramos, A.: “La transformación industrial en los noventa. Un proceso con final abierto”, en **Desarrollo Económico**, Vol. 36, 1996.
- CTA: **Transformar la crisis en una oportunidad. Shock redistributivo y profundización democrática**, Instituto de Estudios y Formación de la CTA, 2000.
- FIDE: **Coyuntura y desarrollo. La convertibilidad, nueve años después**, Nro. 258, abril 2000.
- Giosa Zuazua, N.: “Dinámica de acumulación y mercado de trabajo: las grandes empresas, el desempleo y la informalidad laboral en la Argentina de los años noventa”, ponencia presentada en el 3er. Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, Buenos Aires, 2000.
- Giosa Zuazua, N.: “Desempleo y precariedad laboral en la Argentina de los años noventa”, en **Epoca**, Año 1, Nro. 1, diciembre 1999.
- INDEC: **Grandes empresas en la Argentina, 1998**, 2000.
- INDEC: **Grandes empresas en la Argentina, 1993-1997**, 1999.
- IDEP/ATE: **Informe de coyuntura: ¿ajuste o democracia? Recesión, desempleo y crisis de gobernabilidad**, abril 2000.
- Kosacoff, B. (edit.) (2000): **El desempeño industrial argentino más allá de la sustitución de importaciones**, CEPAL, Oficina en Buenos Aires.
- Kulfas, M., Ramos, D.: **El nuevo empleo industrial en la Argentina. Educación, calificaciones y organización del trabajo en los noventa**, CEP, Serie Estudios de la Economía Real, Nro. 12, agosto 1999.
- Lindenboim, J. (comp.): **El desafío del empleo a finales del siglo XX**, CEPED, Cuaderno Nro. 2, 1998.
- López, A., Romeo, M.: “La distribución del ingreso en la década de los noventa”, Consultora Equis, mayo 2000, mimeo.
- Marshall, A.: **Empleo en la Argentina, 1991-1997. ¿Nuevas pautas de comportamiento después de la liberalización económica?**, Organización Internacional del Trabajo (OIT), 1998.
- Monza, A.: “La situación ocupacional argentina. Diagnóstico y perspectivas”, en Minujín, A. (edit.): **Desigualdad y exclusión. Desafíos para la política social en la Argentina de fin de siglo**, Unicef/Losada, 1993.
- Nochteff, H.: “Observaciones sobre la relación entre salario y empleo”, en Lozano, C. (comp.): **El trabajo y la política en la Argentina de fin de siglo**, CTA/Eudeba, 1999.