

Marta Panaia

Demanda de calificaciones en la Industria de la Construcción

El presente trabajo trata de evaluar las consecuencias de la reestructuración productiva y la incipiente reformulación financiera basada en la existencia de la estabilidad económica en la Argentina para la industria de la construcción.

Esto abarca los cambios en la empresa constructora y los roles empresarios en un mercado que ha reducido fuertemente sus dimensiones, la organización empresarial y del proceso de trabajo, la tecnología, la polivalencia, etc.; las políticas practicadas por las empresas en relación con la gestión de la mano de obra, los requerimientos de calificaciones, particularmente los perfiles del futuro profesional comprometido en la industria y, por último, la oferta de formación existente que indica los límites del sistema educativo/productivo.

Para ello partimos de la constatación realizada en otras investigaciones de que el sector de la construcción tiene características particulares ligadas a la evolución macroeconómica de un sistema pro-

La Lic. Marta Panaia es miembro de la Carrera de Investigador Científico y Tecnológico del CONICET con asiento en el Instituto de Investigaciones "Gino Germani" de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires.

Una versión preliminar de este trabajo fue presentada al Seminario Internacional sobre el Sector de la Construcción en Santa Fe de Bogotá, Colombia, organizado por la Universidad Javeriana y la Universidad del Externado de Colombia, los días 25 y 26 de abril de 1995.

ductivo y en el que el poder público ha pesado con una regulación significativa (Panaia, 1992).

El sector de la construcción produce una articulación meso-económica del sistema productivo porque estructura la demanda de los bienes de equipamiento y estandariza la norma de producción de muchos bienes, a la vez que localiza las actividades, estructurando el espacio urbano.

En nuestro país, durante el período sustitutivo de importaciones en un mercado cautivo, el nivel de inversiones con importante participación del Estado en las construcciones de viviendas y grandes obras de infraestructura condiciona el surgimiento de un tipo de empresa peculiar, que funciona como contratista del Estado regulador y financiador.

Por otra parte, fue el sector más dinámico en la creación de empleo durante toda la etapa sustitutiva de importaciones (Cf. Panaia, 1985), pero especialmente en la década 1970-1980, cuando se expande a una tasa del 94% (Torrado, 1992).

Este sector se caracterizó por carecer de un mercado de capitales propio, con una generalizada visión cortoplacista y una rentabilidad apoyada en un alto margen de ganancias y la baja composición orgánica de capital, más que en el alto volumen de producción y la tendencia a elevar la productividad.

Por otra parte, la tendencia a mantener un bajo nivel de incorporación tecnológica favoreció la informalización de las empresas y la precarización del empleo (Panaia, 1990).

Refiriéndose a las características de la crisis, Katz (1990) señala que resultó fuertemente traumática para la Argentina, no sólo por razones internas sino por el rápido alejamiento de la frontera tecnológica internacional —especialmente por la lenta difusión hacia adentro del microprocesador— con lo cual perdió rápidamente posiciones en el mercado internacional. A esto se suma el impacto de la desregulación económica y la apertura de los mercados, acompañada de una política social regresiva y un rol estatal desdibujado tras el liderazgo privado.

En la década 1970-1980, en la Argentina, se da un proceso de reestructuración productiva que se refleja en los niveles de actividad, en las pautas de modificación de la oferta, en el grado de adaptación tecnológica, en la productividad, el nivel y la estructura de la calificación del empleo, que difiere radicalmente del esquema habitual de transformación productiva que se verifica en las economías desarrolladas (Monza, 1986).

Su principal diferencia es que el proceso argentino es previo al de los países desarrollados; sólo se ha originado en forma secundaria en los des-

plazamientos de la frontera tecnológica. En cambio, pesa fuertemente en ella la política macroeconómica, sin el contrapeso de políticas sectoriales.

Por otra parte, los procesos de reestructuración han sido involutivos o regresivos desde el punto de vista del dinamismo, la flexibilidad de respuesta y el crecimiento cuantitativo y cualitativo del aparato industrial argentino (Monza, 1986). Coincidentemente, Nochteff (1992) señala que la reestructuración productiva no va acompañada de políticas industriales, tecnológicas, educativas y de fomento del funcionamiento de los mercados.

A este panorama se agrega el proceso de estabilización producido por la ley de convertibilidad que se basa en un tipo de cambio fijo, una política fiscal obligada a generar superávit operativos y un proceso de privatizaciones con refinanciación de la deuda pública.

La consecuencia fue una acelerada privatización de las empresas públicas, una profundización del proceso de apertura de la economía, una progresiva integración comercial con el MERCOSUR, el equilibrio de las cuentas públicas a partir del cumplimiento del presupuesto, una mejora en la administración del sistema impositivo nacional, la consolidación y reestructuración de la deuda pública interna y externa y el avance en la desregulación de algunos mercados (Cf. Kosacoff, 1993).

A nivel industrial todo este proceso ha generado comportamientos sectoriales y empresariales contrapuestos de carácter ofensivo o defensivo, que no necesariamente se corresponden con las estrategias activas o pasivas de las empresas (Kosacoff, 1993; Ximenez Sáez y Martínez, 1993).

El contexto sectorial

El impacto de la crisis en la industria de la Construcción fue particularmente fuerte porque se agregó a la creciente disminución del PBI una acelerada descapitalización.

Para el decenio 1970-1979 la inversión bruta en construcciones representó alrededor de un 15% del PBI, coeficiente comparable con el de muchos países industrializados, mientras que en 1980 y 1990 esa proporción alcanzó el 4,5% del PBI.

Las cifras del PBI muestran el impacto recesivo del sector; mientras que el producto bruto interno total bajó un 5% entre 1980 y 1986, el de la industria de la construcción lo hizo en más del 50%. La actividad correspondiente a los dos grandes subsectores desagregados en obras públicas y privadas muestra que la gravedad de la crisis y su duración ha sido similar para ambos en las fechas extremas.

En monto ha caído más la actividad de las obras públicas que la de las privadas, aunque la diferencia pierde significación en relación con el nivel: 3% en cifras del orden del 51% o del 54% de disminución respecto de 1980.

Hay también una diferencia en los tiempos; para las obras públicas la tendencia se invirtió en 1986 respecto de 1985, mientras que ello no se observa en las obras privadas. Para éstas, el ciclo recesivo iniciado en 1980-1981 dura más de seis años consecutivos.

Para las obras públicas, el ciclo recesivo interrumpe en 1986 una persistente tendencia de ocho años sucesivos de achicamiento de la actividad, posiblemente por la iniciación de grandes obras de infraestructura como Yaciretá.

Si se observan los números desagregados del período 1991-1994, el sector Construcciones, que representa alrededor del 2% del PBI, fue el que alcanzó el mayor crecimiento con una suba del 87,1%, mientras que el PBI industrial creció el 30,6%.

En cuanto a la inversión bruta fija, tanto equipos y maquinarias como construcciones aumentaron en el último año. Sin embargo, si se tiene en cuenta el inicio del período de convertibilidad en 1991, ambos conceptos muestran retracciones en su tasa de inversión respecto de los valores de 1994. En este caso, la tasa registró una contracción del 30 por ciento.

A cuatro años del comienzo del Plan de Convertibilidad parecería frenado el impulso inicial de las inversiones, a la vez que los movimientos en los distintos sectores ratifican un cambio en la composición del ingreso nacional y en la estructura económica argentina.

El proceso recesivo de la industria constructiva lleva a índices de desocupación altos, muy superiores a los de otras ramas y con persistentes alzas durante todo el período. Esto sin incluir los niveles de subempleo, trabajo pagado "en negro" y precarización, que han crecido alarmantemente (Panaia, 1990).

Debido a la falta de datos sobre la ocupación del sector en el Censo de 1991, puede darse un panorama aproximado a partir de la Encuesta Permanente de Hogares para los conglomerados más importantes.¹

Según esta fuente, la proporción de empleo en la Construcción era en 1980 del 9,6%; en 1990 del 7,4% y en 1993 del 7,6%. En términos generales, se afirma la tendencia al aumento del empleo no asalariado y la disminución del empleo asalariado. Este proceso es más marcado en la zona del Gran Buenos Aires que en el interior del país (Galín, 1994).

¹ Córdoba, Gran Buenos Aires, Rosario.

La crisis en toda la rama puede definirse por un bloqueo de su modernización, que tiene su origen en un mercado predominantemente cautivo, donde el peso de las inversiones estaba centrado hasta ahora en las políticas públicas; por el fracaso de los mecanismos de control social de la organización productiva, que acentuó el uso intensivo de la mano de obra; y por el estrangulamiento financiero provocado por la falta de crédito a largo plazo, que les permitiera modificar en forma rentable su parque tecnológico. Esto trajo como consecuencia un importante alejamiento de la frontera tecnológica internacional (Panaia, 1992).

La dificultad del sector para salir de la crisis se relaciona con la dificultad de formar un mercado de capitales que le permita acceder al financiamiento de largo plazo, con tasas razonables; de lo contrario es imposible para las empresas afrontar los riesgos.

En 1991, de la cartera total de créditos, el sector de la construcción recibe el 6,4%, pero han variado mucho las condiciones y la estructura del crédito hasta el punto de convertirse en un sistema de preclasificación financiero, para el cual el tamaño de empresa promedio de la construcción tiene pocas posibilidades de acceso.

En 1994, el total del financiamiento de bancos y entidades no bancarias al conjunto de empresas constructoras alcanza sólo el 4,1% del total del financiamiento, lo cual indica que el sector perdió participación en el crecimiento del crédito (Ledesma, 1995).

Los proyectos de financiamiento del sector público para 1995, según datos del Banco Central, ascienden a 3.028 millones, de los cuales 1.026 millones corresponden a la Administración Nacional, 250 millones a Empresas Públicas Residuales, 914 millones a FONAVI, 522 a Vialidad Provincial, 83 millones al Fondo de Energía Eléctrica, 53 millones al ex FDR, 83 millones a las Concesiones de Vialidad y 113 millones a las Concesiones de Ferrocarriles.

Por otra parte, se apunta a nuevas formas de financiamiento del sector; la nueva Carta Orgánica del Banco Hipotecario Nacional (BHN) lo convierte en banca mayorista con una nueva operatoria para asegurar mayor nivel de recuperos en los créditos para vivienda.

Ello es todavía muy reciente para evaluar resultados, pero la nueva operatoria de titularización del BHN ha intentado abrir canales que permitan ir generando experiencia y confianza en el sistema. Esto se ha logrado en parte, ya que la cartera hipotecaria con tendencia creciente alcanzó los 7.957 millones de pesos.

Los recursos totales previstos alcanzan a 2.000 millones de dólares que se asignan por cupos entre las diferentes jurisdicciones provinciales.

Las estrategias empresarias y demandas de mano de obra

La característica básica del sistema es el financiamiento de los mutuos hipotecarios, cuyos plazos y tasas están establecidos por el BHN. La empresa que origina el proceso se convierte en el puente entre las actividades financieras, la empresa constructora y el adquirente de la vivienda.

Se intenta crear alternativas de financiamiento para hogares de niveles de ingresos medios (desde \$1.400) que les permitan acceder a viviendas nuevas. Para que el ahorro posible de estos hogares permita la compra, los costos no deben superar los \$ 750 /m². La banca privada todavía otorga créditos de poca significación para este sector.

Las estrategias de las empresas para ingresar al mercado de capitales pueden tener algunas variantes:

78

1) A través de acciones de participación: si se considera el complejo constructivo, incluyendo proveedoras de insumos y empresas inmobiliarias que abrieron su capital a la oferta pública, el indicador de la participación bursátil sectorial registra el 2,8% al 30 de noviembre de 1994 (Ledezma, 1995).

2) A través de la constitución de sociedades que no coticen en Bolsa y que se constituyan para desarrollar proyectos de inversión. En éstas lo fundamental es el estudio de factibilidad del proyecto, que deberá ser elaborado por consultores independientes.

3) Las obligaciones negociables, que permiten financiamientos de mediano y largo plazo con montos significativos y que pueden ser negociadas en el mercado secundario. Según datos de Ledezma (1995), las empresas emitieron títulos por 170 millones de pesos durante 1992 y 1993 en plazos de entre 180 días y 5 años, y tasas máximas del 10% anual que se elevaron hasta el 12,5% cuando las emisoras eran pequeñas o medianas empresas.

4) La creación de AFJP con participación de empresas ligadas al sector puede tener un fuerte impulso financiero sobre la construcción.

En los primeros once meses de 1994 las emisoras alcanzaron 95 millones de pesos, que representan el 2% del total de las emisiones. Estos datos muestran que se trata de un mercado incipiente, pero en crecimiento.

Por último están los créditos internacionales del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo, en los que se exige la preclasificación formal para contratos de obras civiles "grandes o complejas" o contratos tipo "llave en mano" (*turnkey*), y la Corporación Interamericana de Inversiones, que requiere criterios de factibilidad y eficiencia económica.

También están los Eurobonos y los convenios con países extranjeros, casi siempre atados a la compra de equipamiento.

A fines de 1994, se confirma la línea de créditos de 500 millones de dólares bajo el régimen de "securitización", lo que significa que las deudas hipotecarias se convertirán en títulos especiales que se ofrecerán como una nueva alternativa de inversión. Por ahora es prematuro avanzar sobre las consecuencias de este nuevo esquema financiero.

Estos sistemas, que apuntan a la formación de un mercado de capitales, orientan las estrategias empresarias para entrar en el nuevo sistema y para la contratación de la mano de obra.

Si las empresas no pueden asociarse para acceder a las privatizaciones, u obtener fuentes de financiamiento para invertir en la industria, quedan condenadas a ser subcontratistas de partes del trabajo de las empresas de nivel internacional, a realizar obras con su propio capital o con lo que puedan adelantar los ahorristas, o diversificar su producción con otras actividades más rentables, que les proporcionen medios para reingresar al sector. En este tramo, la contratación de mano de obra queda ligado al circuito más precario.

79

A nivel general, para que el financiamiento se mantenga es necesaria la estabilidad macroeconómica, que equivale a la confianza en el largo plazo de los inversores (Ledezma, 1995).

El otro factor de importancia son las tasas de interés que es lo que condiciona los emprendimientos de riesgo. Los bienes producidos por este sector tienen características especiales que compiten con el ahorro disponible. Estas son la elevada relación entre el precio y los ingresos, el largo período de maduración de los proyectos y su extendida vida útil.

Al tiempo que surgen estas nuevas estrategias de participación en el mercado de capitales, persiste una alta heterogeneidad interna y una fuerte atomización del sector, que se expresa en la coexistencia de tres lógicas diferentes empresarias funcionando en la misma obra, en la fabricación del mismo producto: la lógica comercial, la lógica profesional y la lógica paternalista, predominando una u otra según el tipo de empresa, su tamaño y las características de la producción de cada obra (Casassus Montero, 1986).

En este contexto, es válido plantearse si es posible modificar profundamente la organización del trabajo y la gestión productiva de la industria de la construcción sin la alteración correspondiente de las demandas de calificaciones de la mano de obra.

¿Cuáles son las características de ese cambio? ¿Y cuáles son los obstáculos para la profundización de ese cambio?

Para el caso argentino y, particularmente, para la industria de la construcción, si bien existe una reformulación tecnológica y cambios en la organización del proceso de trabajo, todavía es prematuro hablar de reestructuración de la rama.

Un tema que resulta central es la reconversión de la empresa, que entraría dentro de los límites de lo que Monza llama cambios en el peso relativo de las ramas y sectores, grado de concentración e intervencionalidad tanto en el nivel nacional como en el mundial para poder hablar de reestructuración industrial (Monza, 1992).

Por ahora, el proceso está en marcha y es muy difícil realizar una evaluación durante el proceso de transición, pero hasta 1992 se estaba más cerca del redimensionamiento que de la reestructuración (Panaia, 1992).

80 Organización y/o heterogeneidad empresaria en la construcción: El surgimiento de nuevos perfiles

La pregunta que nos hacemos en este trabajo se refiere a las características de la demanda de calificación de las empresas de la construcción que, además de sus propios cambios, debe enfrentar los procesos de reestructuración productiva y tecnológica, las nuevas políticas de financiamiento y los procesos de flexibilización y precarización del empleo vigentes en la rama.

Las diferentes formas en que las empresas enfrentan la competitividad son definitorias para la política de aprendizaje tecnológico y científico-tecnológico en la definición de las formas de gestión de los recursos humanos, de flexibilización laboral y de capacitación interna de la empresa.

Por último, resta saber si los cambios que se generan en 1995, con la conformación del MERCOSUR, crean nuevas demandas de trabajo con calificaciones específicas para este sector y cómo enfrentan estas demandas las empresas.

Estos criterios constituyen los requerimientos de la demanda hacia las instituciones educativas y universitaria que nos ocupan. En última instancia, los requerimientos que hacen las empresas se relacionan con los cambios en el proceso de trabajo que su propia reconversión demanda.

Los mismos están fuertemente impactados por el agotamiento del taylorismo, que supone en teoría la extinción de toda forma de división entre la concepción y la ejecución del trabajo; pero en la práctica tales cambios son fragmentarios y lentos.

La profundidad de esta división del trabajo ha sido muy diferente en las distintas ramas de actividad, de manera que las estrategias de las empresas para adaptarse a los procesos desencadenados han sido muy variadas: en una primera etapa, ante los reclamos obreros frente a las condiciones de trabajo y, más recientemente, frente a la situación de empleo.

Otro elemento a tener en cuenta es la rigidez con que se aplicó el taylorismo en nuestro país para evaluar el grado de resistencia que puede ofrecer frente a las nuevas modalidades de competencia imputables, en gran medida, a la automatización programable en sí misma, o frente a la diferenciación programable a partir del neo-taylorismo. Además, en el caso específico del sector de la construcción argentino sigue siendo muy importante la posesión del oficio.

Teóricamente, la flexibilización en las empresas puede tener diferentes significados, según lo señala Stankiewicz(1991):

- La capacidad de ajuste de los equipos para hacer frente a una demanda variable en volumen y composición (equipamientos flexibles).
- La adaptabilidad de los trabajadores para realizar tareas distintas, complejas o no.
- La posibilidad de variar el volumen de empleo y la duración del trabajo en función de la conjuntura local global.
- La sensibilidad de los salarios en relación con la situación de las firmas y del mercado de trabajo.
- La supresión de los dispositivos legales desfavorables al empleo en materia de políticas fiscales y sociales.

La realidad de las empresas que han aplicado una flexibilidad de hecho y las dos iniciativas legislativas existentes en menos de cuatro años demostraron que la flexibilidad del sistema empresario abarca por lo menos tres aspectos:

- a. La flexibilidad de la producción.

b. La flexibilidad técnica.

c. La flexibilidad de la gestión de la mano de obra.

La flexibilidad de la producción, por un lado, recurre a técnicas de gestión sobre la materia prima, insumos y stocks de productos. Esto facilita la incorporación del "just in time" Kan Ban, etc. Se tiende a la subcontratación o a la privatización de áreas no centrales del sistema productivo, tales como vigilancia, mantenimiento, distribución, etcétera.

Esta flexibilización de la producción en el sector de la construcción facilita el surgimiento de perfiles profesionales nuevos, que gestionan y coordinan el proceso para que no pierda unidad, como se verá más adelante.

Por otro lado, en la industria en general se modifica la organización taylorista/fordista de la planta hacia grupos socio-técnicos o de gestión flexibles y polivalentes.

En la construcción se agudiza la autonomía de los grupos de trabajo y la importancia de su autogestión, el enriquecimiento de tareas a partir de la experiencia compartida y la revalorización de la calificación colectiva.

La flexibilidad técnica significa la incorporación de innovaciones tecnológicas como la informática, la robótica, la burótica, etc. En el caso de la industria de la construcción pasa a cumplir un importante papel en la ingeniería concurrential.

La flexibilización de la gestión de la mano de obra significa el ajuste de la planta permanente, el reordenamiento de las calificaciones y de las categorías profesionales, la incorporación de distintas formas de contratación y la discriminación casi individual de las escalas salariales sobre la base de una serie de premios y distinciones relacionadas con la responsabilidad, la productividad y el compromiso.

En el caso de la construcción, a esto se suma una fuerte precarización del empleo y los porcentajes más altos de participación de inmigrantes ilegales.

Esta nueva estructuración de la empresa modifica su concepto de entidad como tal, incluyéndose en un sistema mucho más complejo, en el que participan consultoras externas, la casa matriz, otras filiales que producen otros productos o partes del producto final, etc. (Toffler, 1985), que tratamos de captar en las diferentes modalidades de vinculación.

En nuestro país no existen estudios sobre los modelos de vinculación predominantes, salvo algunos avances realizados por Yoguel sobre las PYMES (1993) y por Kosacoff (1993).

No obstante, como estos resultados de investigación coinciden con modelizaciones planteadas por Dubois(1991)² y la estructura empresaria argentina sigue siendo predominantemente pequeño y mediano empresaria, consideramos que, por el momento, es la de mayor aplicación. Solamente un profundo estudio de bases empíricas podría demostrar cuáles son las particularidades del caso argentino.

Por otra parte, de los estudios realizados en campo es evidente que, por ahora, el cambio más difundido en el modo de vinculación es el de "cliente interno y cliente externo", que modifica el criterio jerárquico tradicional y expresa un principio de desintegración vertical.

Si analizamos el sector de la Construcción en términos del mercado empresario, podemos hablar de grandes empresas fuertemente competitivas, generalmente ligadas al sector público y al multinacional, que asumen las grandes obras de ingeniería y conjuntos habitacionales realizados con sistemas industrializados y préstamos internacionales, y las empresas medianas y pequeñas, más expuestas a los estrangulamientos financieros y con distintos grados de perdurabilidad y visibilidad en el mercado.

Entre unas y otras existe una franja subcontratista que expresa relaciones y asociaciones, a veces bastante estables, pero sin una institucionalización visible, o con una institucionalización de corta duración formal, que permite responder a demandas coyunturales, a trabajos unitarios, justificar montos más grandes de facturación, etc., y cuya estabilidad de funcionamiento pasa por el mantenimiento de relaciones informales que se generan en otros ámbitos institucionales, ya sea empresarios, profesionales, financieros o políticos. Esta franja responde casi puntualmente a la categoría de locación de obra y subcontratación de Dubois.

Es decir, habría que poder discriminar diferentes lógicas empresariales que responden a diferentes mercados y modelos de vinculación; por lo tanto, tienen distintas políticas de gestión, de organización, de remuneraciones y demandan distintos tipos de mano de obra (Casassus Montero, 1986).

En el sector de las empresas grandes existe alta estabilidad y complejidad burocrática, diferenciada estratificación y jerarquización de tareas y criterios de selección y promoción personal.

En las empresas medianas y pequeñas estos criterios se desvanecen gradualmente hacia patrones más paternalistas, superposición de

² Para Dubois (1991) esos nuevos modelos de vinculación empresaria son: 1) Circuitos cortos de producción y senderos; 2) Locación de obra y subcontratación; 3) Relación centro y periferia.

roles profesionales y empresarios, criterios de confianza y recomendación personal, así como menos jerarquización técnica.

En la subcontratación, la flexibilidad es mucho mayor y depende de las características del proyecto demandado en cada caso. Por esa razón, la empresa se limita a mantener un número muy bajo de trabajadores de confianza para los puestos claves por su calificación, a veces no tiene local o edificio real, y se monta y se desmonta con gran velocidad y de acuerdo con las características que requiere el caso.

En este nuevo contexto donde se desarrollan las estrategias para entrar a los mercados de capitales aparecen mientras tanto nuevos perfiles empresarios, basados fundamentalmente en la gestión que exige conocimientos financieros, administrativos y especializados del sector. El gestor o "developer" asume el riesgo del proyecto inmobiliario y lo presenta al banco para obtener su financiamiento, lo construye y lo vende.

Estos "developer" al estilo americano, suponen una yuxtaposición de los roles tradicionales de las empresas inmobiliarias y de las empresas constructoras que implica el uso de nuevas técnicas de marketing y de management.

Durante el período sustitutivo de importaciones, cuando la industria de la construcción estaba signada por el crédito público, la empresa constructora era el centro del proyecto porque manejaba la posibilidad de reducir los costos, contratar el personal y ser depositaria del financiamiento.

En esta nueva situación competitiva de mercado, la empresa que genere el mejor proyecto y lo gestione para asegurar una realización de calidad y buenos beneficios es la que va a lograr financiamiento. Este perfil empresario que demanda el mercado incluye todo el proceso: desde la compra del terreno hasta la venta, y se encara como una actividad global.

Aquí se produce un cambio en el proceso de trabajo de la actividad de la rama, que incide en el requerimiento de un perfil empresario/profesional que hasta ahora no existía y que las unidades educativas no producen como profesional típico.

También aparecieron empresas que responden a demandas intermitentes en el mercado y solucionan las necesidades de redimensionamiento en equipos y maquinarias, recurriendo al alquiler de la tecnología adecuada o al acceso a mecanismos financieros para responder a la conyuntura, sin mantener equipos ociosos cuando la demanda desaparece.

Esto demanda el asesoramiento técnico de personal con conocimientos tecnológicos especializados para la adaptación y el uso de maquinarias cuya contratación es transitoria.

Los avances tecnológicos y de las ciencias de la información hacen posible la empresa virtual (Folino, 1993), basada en la transferencia de capitales, la tecnología, el acceso a la mano de obra barata y el colapso de los ciclos de vida de los productos. En ella la riqueza no se mide en términos de activos físicos, sino en posibilidades de acceso a los sistemas de conocimiento intensivo, alto valor agregado y tecnología de punta.

La nueva "ingeniería concurrente" de la empresa virtual plantea la participación de todos los afectados por cada diseño, con lo cual se puede reducir en muchos meses la tarea de obra y, por lo tanto, de los costos.

Estos sistemas, aplicados a la industria de la construcción, mejoran la productividad porque reducen los tiempos de producción mediante la participación de todos los afectados tanto en el diseño como en el manejo de los datos generados durante la realización del proyecto.

En otras formas de organización empresaria esto lleva a la fragmentación y la ineficiencia; en la empresa virtual propone una técnica de análisis estructurado para documentar la comunicación del proyecto y definir los datos que deben ser compartidos entre los participantes (Barrenechea, Calcagno, Gulli, 1993).

Las demandas que crea la empresa virtual tienen un fuerte componente informático y se centran en las técnicas más modernas de la comunicación interactiva y el diseño asistido por computadoras. Ambas demandas encuentran todavía poco eco en nuestro medio.

Es difícil hacer una evaluación de la estructura empresarial actual³ del sector, porque en cada uno de los submercados constructivos la relación entre equipo y mano de obra y los niveles tecnológicos alcanzados son muy distintos.

Tampoco se cuenta con importantes relevamientos de campo como para determinar cuáles de estas empresas responden a las características de vinculación que modeliza Dubois.

Los datos más recientes del Registro Nacional de la Industria de la Construcción sólo pueden tomarse como indicativos, ya que no se consideran todas las empresas que trabajan "en negro" o sin la habilitación correspondiente (véase Cuadro 1).

³ Los Censos Económicos entre 1936 y 1943 incluían a las empresas de la Construcción; los de 1946 a 1954 no incluyen a estas empresas y, a partir de 1964, el Censo cubre exclusivamente la actividad manufacturera (Cf. Lindenboim, 1978). También es baja la captación en el Registro Industrial de la Nación. Existen, sin embargo, el Registro Nacional de las Empresas Constructoras de Obras Públicas y el Registro Nacional de la Industria de la Construcción. El problema es saber si este Registro es un buen reflejo de la realidad, ya que durante los años 1985 y 1989 no publicó datos y sus listados no siempre son debidamente depurados.

Las empresas no mantienen una sola modalidad de participación en los distintos submercados de la construcción, sino que suelen combinar preferencias con ventajas conyunturales del mercado, de manera que es muy difícil categorizarlas por la especialidad a lo largo del tiempo.

Cuadro 1

Empresas y Trabajadores Registro Nacional de la Industria de la Construcción		
Año	Empresas	Trabajadores
1989	7104	40.489
1990	6282	28.770
1991	6210	43.328
1992	7535	68.310
1993	8341	72.397

Fuente: Registro Nacional de la Industria de la Construcción

86

Además de establecer los tipos de vinculación empresarial, resulta de interés discriminar los procesos de trabajo más difundidos en el sector para determinar los tipos de demandas de calificaciones de la mano de obra.

Organización del proceso de trabajo: serie y proceso,

Manteniendo la perspectiva planteada de ver la incidencia de los cambios de la organización productiva y empresarial en la demanda de calificaciones en el sector construcciones, se pueden diferenciar dos tipos de industrias terminales: la tradicional y la industrializada. A éstas se agregan las industrias auxiliares, tales como la Industria de Componentes, la Industria de Máquinas para la Construcción y otras menores, proveedoras de distintos servicios (Batista, 1987).

La Construcción tradicional se apoya en la industria de componentes y de máquinas para la construcción y en distintas actividades artesanales calificadas en obra. Utiliza tecnología de producto y de proceso para bienes de consumo y tecnología organizativa.

La Construcción industrializada se apoya también en la industria de componentes, en la de máquinas para la construcción y realiza actividades de montaje en obra. Asimismo, utiliza tecnología de producto y de proceso para bienes de consumo y tecnología organizativa.

La industria de componentes y la de máquinas para la construcción aporta bienes intermedios y de capital a la construcción tradicional e industrializada. Utiliza tecnología de productos y de procesos para bienes intermedios y de capital y emplea tecnología organizativa (Batista, 1987).

Con la firma del "Acuerdo para la transformación, reconversión y crecimiento de la industria de la Construcción" de 1991, se ven fundamentalmente afectadas las industrias auxiliares por la desregulación del mercado, centrado hasta aquí en las contrataciones y compras del Estado.

También es importante el proceso de reestructuración de los subsectores de la Construcción, donde ya se realizaron avances en las privatizaciones y concesiones de peajes, carreteras, la recuperación de recursos del FONAVI y la privatización de rutas, ferrocarriles, servicios telefónicos y aéreos. Todavía es poco el tiempo transcurrido para hacer una evaluación de las estrategias empresarias de racionalización y organización de la producción; sí se puede hacer alguna observación sobre los sectores del mercado que han seleccionado las grandes empresas para su accionar: las viviendas para estratos de altos ingresos, las privatizaciones y las concesiones de peaje.

En líneas generales, tanto el desarrollo de la industria de componentes como la de máquinas para la construcción fue la que recibió el mayor impacto del avance tecnológico, ya que, como se señaló inicialmente, en estos rubros la industria se equipó en los últimos años de la década de 1970 con tecnología de punta.

En algunas áreas como la industrialización de vivienda liviana es muy alto el retraso respecto de la frontera tecnológica internacional, pero se acerca bastante a la media internacional en la fabricación industrializada de sistemas pesados, maderas, hormigón en grandes naves, aluminio y yeso.

De ahí que resulte de gran importancia interrogarse sobre la incidencia de la tecnología utilizada en el sector construcción, en la organización del trabajo y sobre la existencia de procesos de racionalización del trabajo que se contradicen con la improvisación, los avances de la "ingeniería concurrente" sobre la planificación y el control en la ejecución de las tareas.

Sin duda, a esto hay que agregar el proceso de inversiones extranjeras y privadas que se da en la industria de la construcción, los mecanismos de "leasing", la importación de vivienda industrializada liviana, que no se fabrica en el país pero que puede introducir serias modificaciones en el mer-

87

cado si adquiere un carácter masivo, y las más recientes internacionalizaciones empresarias.

En el sector construcción hay pocas firmas de alta concentración de capital y gran cantidad de pequeñas y medianas empresas cuyo valor de facturación es relativamente reducido.

Un trabajo reciente sobre las firmas argentinas que se transnacionalizaron incluye 4 empresas constructoras: Techint, Sideco Americana y Socma Corporation del grupo Macri, y SADE Sudamericana de Pérez Companc (Cf. Bisang, Fuchs y Kosacoff, 1992).

No obstante, su nivel de concentración es menor que en otros sectores, como cigarrillos, hilados artificiales y cemento. En esta última, por ejemplo, de las quince productoras existentes una sola concentra el 48 % de la producción (Cf. Panaia, 1992).

En cuanto a la difusión de procedimientos constructivos industrializados, la observación en obra, especialmente en obras de gran tamaño o de construcciones de viviendas industrializadas, muestra la coexistencia de procedimientos industrializados y tradicionales que producen una fuerte parcialización de tareas más ligadas al conjunto de la organización empresarial que a la modificación de las tecnologías utilizadas.

Como se señaló más arriba, todavía no se puede apreciar en el mercado la incidencia de la vivienda industrializada liviana.

En el mercado de la obra pública la introducción de nuevas tecnologías la operan las filiales de las grandes empresas extranjeras que pueden asumir obras de mayor complejidad técnica pues cuentan con la posibilidad de integrar la capacidad tecnológica de la corporación.

En nuestro país, la industrialización de vivienda es todavía tradicional y pesada, e implica la fabricación repetitiva de un producto: prefabricación pesada en fábrica, prefabricación *in situ* o uso de componentes industrializados; la correlación entre tamaño de obra y tecnología es importante.

Para establecer el nivel de industrialización de la construcción de vivienda social Casassus Montero (1988) distingue, por una parte, el uso de componentes industrializados o de partes prefabricadas fuera de las obras, y, por otra parte, el desarrollo de métodos de construcción semiindustrializados, es decir, el uso de técnicas racionalizadas de encofrado o de prefabricación *in situ*.

Desde el punto de vista tecnológico (Fridida, 1995), la reducción de los costos proviene de la producción masiva y la implementación de la construcción a gran escala. Esto implica: a) profundos cambios en las estructu-

ras organizativas de las empresas y de todo el sector; y b) una acción concertada de todos los participantes en el proceso constructivo.

Esto es bastante diferente, por la complejidad del proceso que se plantea, que hablar de prefabricación, que se refiere solamente a la mecanización y centralización en fábricas del proceso constructivo.

Según Fridida (1995), para que exista industrialización de tareas en la industria constructiva se debe dar: a) continuidad de la producción; b) normalización (estandarización de productos); c) proceso constructivo integrado; d) organización del trabajo; e) mecanización; f) mano de obra capacitada; g) investigación y experimentación.

La capacidad industrial de producir en serie se debe a un notable incremento de la productividad del trabajo desarrollado a partir de nuevos métodos de producción. Como ya indicamos, los procesos variables de la construcción agregan una complejidad mayor al proceso de producción en serie. No obstante, es posible aplicar algunos principios básicos de la producción en serie y de la técnica de líneas de producción logrando los requisitos de cantidad, equilibrio y continuidad.

A este enfoque se agrega en la actualidad el criterio de calidad, que debe ser considerado por todos los niveles intervinientes en el proceso de toma de decisiones ya que si se trabaja fuera de los niveles óptimos de calidad se incurre en alguna forma de ineficiencia.

Casassus Montero (1988) comprueba, a partir de la comparación de las obras, que sólo en las de gran envergadura (superior a las 1.100 viviendas) se aplican métodos industrializados, lo que produce un aumento del ritmo diario de producción. No obstante, en la mayoría de las obras se recurre a componentes prefabricados.

Según esta autora, el costo por unidad de la vivienda industrializada es mayor que el de la vivienda construida con métodos tradicionales; lo que varía totalmente es la rapidez de la construcción. En nuestro país se tiende a utilizar este tipo de construcción industrializada para los casos de urgencia como el realojamiento de familias afectadas por inundaciones u otras catástrofes, o bien para concretar políticas habitacionales destinadas a los sectores de muy bajos ingresos.

En resumen, lo que define la decisión, en general, es la ausencia de un criterio homogéneo de construcción por parte de los organismos públicos, con lo cual se suelen utilizar distintas calidades de producto y tecnología para los mismos niveles de población. También es cierto que no existe un crecimiento demográfico que justifique el emprendimiento de construcciones baratas masivas.

Desde un punto de vista técnico, la construcción tradicional tiene una mayor fiabilidad y duración; desde el punto de vista económico, los mayores costos iniciales de la prefabricación no los asume la empresa sino el ente público.

Para la empresa, lo que justifica una inversión inicial importante en equipos industrializados es la posibilidad de obtener una licitación para la construcción masiva de viviendas ya que esto permite una amortización rápida donde los mayores costos los cubre el Estado y luego obtienen rentabilidad de los equipos utilizándolos en las obras privadas.

Pero nuestra industria constructiva mantenía, a fines de la década de 1980, una alta proporción de capacidad ociosa por falta de inversiones.

Para Casassus Montero (1988) a fines de la década se observa un retorno a los métodos tradicionales debido a la disminución de la actividad; el costo inicial de la adquisición de tecnología y maquinaria se convierte en pérdida neta en el mercado sometido a fluctuaciones importantes de demanda.

Esta heterogeneidad de la estructura empresarial y de los procedimientos productivos empleados contribuye a la indefinición de la demanda de calificaciones en el sector, agravada por las marchas y contramarchas de los nuevos procesos en gestación.

En la industria de la construcción señalamos, al comienzo del trabajo, que la característica del sector hasta la crisis era la existencia de bloqueos a la modernización por el peso y el tipo de política estatal que tuvo, durante el proceso sustitutivo de importaciones, la coexistencia de distintos tipos de gestión organizativa y de tecnologías de producción y de procesos que funcionan como barreras, manteniendo segmentaciones del mercado empresarial y laboral.

También señalamos la existencia de bloqueos ideológicos o patrones culturales paternalistas en las relaciones laborales que inciden sobre el sistema de remuneraciones y de contratación (Panaia, 1992).

Estas características estructurales conforman una fuerte resistencia al cambio que se caracteriza por:

- 1) Los bajos índices de inversión destinados al desarrollo de procesos y productos.
- 2) La poco frecuente innovación en estos sectores, que generalmente proviene de la adaptación de novedades surgidas en otros sectores industriales.

3) El bajo volumen de mano de obra con alta capacitación técnica que se destina a la misión específica de adaptar las innovaciones logradas en otras ramas.

4) El alto grado de improvisación y autonomía de la racionalización del trabajo y de la gestión empresarial.

5) Las escasas o totalmente ausentes prácticas de entrenamiento interno, calificación de personal y mejoramiento de los niveles de calidad.

Las empresas que afrontan el cambio poseen una estrategia activa y las que no lo hacen tienen una estrategia defensiva o pasiva con la que sólo intentan sostener el nivel de actividad.

Algunas empresas introducen estrategias puntuales —que no salen de la defensa pasiva— para retener el personal más calificado o para asegurarse el cumplimiento de plazos de obra, pero no plantean una reestructuración global.

Una postura activa implica modificaciones profundas en la cultura de la empresa, una nueva política de mano de obra y nuevos programas de entrenamiento. Estos pueden tener un acento más agresivo en lograr una mejor seguridad y beneficios sociales para sus trabajadores o en capacitarlos en nuevas técnicas de organización, manejo de tecnologías avanzadas o de mejoramiento de la calidad de obra.

También los tipos de contrato y de obra condicionan los problemas de organización del trabajo de la construcción por la variabilidad de los procesos de producción y la cantidad de especialidades intervinientes.

Para el caso específico de la industria de la construcción, conviene hacer algunas aclaraciones sobre los problemas del control del trabajo y condiciones de uso de la mano de obra en relación con las características físicas del proceso de producción.

Por un lado, se pueden distinguir los procesos donde las características físicas de la producción son estables, repetitivas y previsibles, y, por otro lado, los procesos que son variables. Esta variabilidad puede ser externa, por las características del producto, o interna, por la cantidad de trabajo que requiere (Cf. Coriat, 1980; Campinos-Dubernet, 1983).

Este problema de la variabilidad física de los procesos se produce por la flexibilidad de los procesos de trabajo que permite la adaptación de la mano de obra a situaciones previsibles e imprevisibles. Esto exige un margen de autonomía relativamente alto para el proceso de integración y cooperación grupal, importante para poder funcionar como equipo y economizar, en términos de la tarea total, el tiempo de cada actividad parcial.

Este principio de la autonomía indispensable a la producción variable se contrapone a la economía de control de tiempos que exige una detallada prescripción en el puesto, la tarea, el gesto y, sobre todo, la ejecución.

Aquí el rendimiento del equipo depende del funcionamiento global y no de una suma de rendimientos individuales; de allí que el saber obrero valorado en el mercado no dependa solamente de sus conocimientos prácticos y técnicos, sino de su capacidad de integración grupal (calificación colectiva).

Por eso, la formación de equipos en la industria de la construcción es muy significativa y conserva patrones culturales, nacionalidades, etnias y mecanismos paternalistas e informales de selección, pues, más allá de la calificación individual de cada uno de los componentes del grupo, adquieren relevancia la noción de trabajador colectivo y la calificación colectiva (Troussier, 1981).

Este tipo de integración en equipos plantea una relativa descentralización de las decisiones, el trabajo en plazos o bloques de tiempo y la exigencia de conciliar la variabilidad de las tareas con los mecanismos de adaptación grupal y control de la ejecución. Pero, al mismo tiempo, existen tareas repetitivas e información que deben ser necesariamente compartidas, que se convierten en un problema crítico si no están organizadas.

92

El uso de medios informáticos para comunicar la información compartida todavía no se ha incorporado, más que excepcionalmente, al proceso de trabajo de la industria de la construcción argentina.

En el sector Construcción esto facilita la gestión de contratos especiales y la subcontratación para tareas específicas. Sin embargo, todavía no se utilizan las técnicas del "*just in time*" en esta industria. Es apenas reciente su aplicación en algunas empresas productoras de cemento para facilitar el mercadeo.

El conjunto de técnicas organizacionales que incorporan las empresas tiene una gran incidencia en la racionalización de procesos de trabajo en la Construcción y de los márgenes de control y autonomía con que se trabaja en cada tipo de empresa.

Por el contrario, uno de los casos de continuidad y repetición de la tarea que tiene que ver con la organización taylorista del trabajo es la realización de planos de arquitectura y estructura que permiten una identidad máxima de operaciones; el tamaño adecuado de proyectos que permitan una especialización suficiente, así como un espacio para cada una de las cuadrillas involucradas; adecuada programación y organización del trabajo en el obrador; actualizada dirección y supervisión de los trabajos (Frivida, 1995).

Si este tipo de tareas no se cumple, la eficiencia de la construcción queda exclusivamente en manos de la habilidad de la dirección para improvisar. Con una adecuada programación, según el método de líneas de flujo, se obtienen sustanciales ahorros en términos de consumo de mano de obra, así como de los costos de construcción. Para ellos es fundamental la integración del proceso de diseño con el de producción y una producción rítmica adecuada.

Por otra parte, si bien este proceso puede señalarse como una invariante en el sector de la Construcción, ha tenido diferentes etapas de evolución en correspondencia con las políticas cíclicas del Estado, las políticas de inversión pública en vivienda y en grandes obras de infraestructura, con las condiciones inflacionarias y cambiarias y con la oferta de mano de obra trabajadora, técnica y profesional.

En términos generales, lo más llamativo es la autonomía de la dirección y del jefe de obra que manejan el "paquete" completo con gran independencia financiera, una vez establecido el precio fijo global y el ajuste alzado, que actualmente, a partir del Plan de Convertibilidad, es poco significativo.

La jefatura de la variedad de trabajos de obra, especialmente en las de gran envergadura, puede ser eficiente y paternalista o de tipo burocrático, estando muy condicionado su éxito o fracaso a los patrones culturales de comportamiento y al sistema de remuneraciones (Cf. Panaia, 1992).

93

En general, los niveles jerárquicos de las obras son ocupados por profesionales de nivel universitario, mientras que los puestos técnicos están a cargo de maestros mayores de obra o de obreros de oficio con acreditada experiencia. Los puestos de producción, hasta el de capataz, son cubiertos por obreros sin calificación.

Es especialmente en los últimos tramos donde coexisten modalidades diferentes de gestión de la fuerza de trabajo y se extienden las zonas de estabilidad e inestabilidad en el empleo, o zonas de precariedad que poseen grados diferenciados de acceso a la capacitación, con la consecuente imposibilidad de alcanzar los niveles necesarios de competitividad que exige el mercado.⁴

Hoy en la Argentina, las estrategias empresarias intentan redimensionar la industria de acuerdo con las posibilidades reales de la

⁴ La visualización de trayectorias desde los estratos medios con formación técnica solía tener como salidas laborales más frecuentes la situación ocupacional en relación de dependencia en los cargos medios de las grandes empresas, o la salida laboral independiente para formar pequeñas empresas que evolucionaban hacia un tamaño mayor. También era posible una combinación de las dos alternativas en casos donde los años en la empresa y la confianza en un antiguo empleado lo convertían en socio. (Cf. Gallart, M.A., 1984).

demanda y flexibilizar el uso de la mano de obra, favoreciendo la polivalencia; modificar la organización de la producción y de la comercialización, alentando las economías regionales y la contratación de la mano de obra local; modificar la estructura de costos para lograr precios competitivos en los mismos, en la mano de obra y en el producto final; y acceder a fuentes de financiamiento o participar como socios posibles del proceso de privatizaciones (especialmente en las empresas de servicios) para asegurar financiamiento externo a la rama.

Por otro lado, a partir del Acta de 1991, hay un esfuerzo conjunto del sector de capacitación de la mano de obra impulsado por la Unión de Obreros de la Construcción de la República Argentina (UOCRA), la Cámara Argentina de la Construcción (CAC) y la Unión Argentina de la Construcción (UAC).

En los diferentes sectores se están negociando procesos de reconversión consensuados –Gobierno-Cámaras-Empresas-Sindicatos– para disminuir los costos de la transformación.

En estos términos la empresa tiene una fuerte ventaja para instrumentar su entorno con respecto a las nuevas políticas crediticias y el mercado financiero, respecto del empleo y la capacitación de la mano de obra y respecto de la innovación tecnológica y la incorporación al sector de procesos industrializados e informatizados.

94

Demanda de mano de obra y calificaciones

La tendencia actual de la política estatal es a la descentralización y a la desaparición de las licitaciones para grandes empresas. Se tiende a otorgar en forma directa las obras a empresas medianas y chicas ligadas a zonas locales o regionales.

A partir de la política de ajuste hay una total paralización de los pagos del Estado a nivel nacional y provincial, al mismo tiempo que aumentaron las presiones impositivas, aportes jubilatorios y demandas para cancelar los créditos adeudados.

En noviembre de 1991 se firma el “Acuerdo para la transformación, reconversión y crecimiento de la industria de la Construcción”⁵, que tuvo hasta ahora magros resultados. Y en octubre de 1994 se lanza el Plan Nacional de Desregulación y

Reactivación de la Industria de la Construcción, donde se contemplan medidas dirigidas a la oferta y a la reactivación de la demanda, cuya concreción está puesta en cuestión debido a la crisis financiera que afecta al país desde fines de 1994, con el objeto de reducir un 24% los costos de la construcción.

Las empresas argentinas hacen frente a los desafíos de la competitividad con diferentes grados de reconversión, de incremento de la productividad y de la calidad, así como de la modificación de sus esquemas organizativos y de sus modalidades de gestión.

Según Martínez Nogueira (1993), en términos generales todo ello implica nuevas demandas de calificaciones de la mano de obra. Frente a ellas, las estrategias empresarias se orientan a institucionalizar el análisis sistemático del contexto, de las políticas y de los procesos, tratando de crear climas favorables a la creatividad, a la flexibilidad y a la innovación.

Las empresas demandan al sistema educativo una formación básica, que suministre los conocimientos suficientes para la incorporación y adaptación a los nuevos progresos científicos y tecnológicos, una capacidad para la identificación y resolución de problemas y una estructura de pensamiento que posibilite el manejo de la complejidad, la incertidumbre y la ambigüedad.

Por otra parte, la adquisición de las calificaciones es el resultado de una combinación de conocimientos adquiridos en la educación y en el trabajo (Carton, 1985; Lichtenberger, 1992).

95

Como señala Riquelme (1992), la nueva orientación educativa intenta definir situaciones de aprendizaje que tengan como eje “modos operatorios concretos” referidos a actividades profesionales ampliadas, que rompan con la parcelación y especialización del taylorismo. Esta autora apoya la idea de pensar “campos profesionales y ocupacionales” que siempre se articularán sobre los aprendizajes de un “saber aplicado”, necesario para el dominio de técnicas y para su desarrollo en el medio ambiente laboral; por otro lado, apoya la consideración de las nuevas exigencias requeridas por la evolución de las situaciones ocupacionales, como la adaptabilidad, la movilidad, la responsabilidad, la autonomía y la polivalencia. (Sobre el mismo tema Cf. Bertrand, 1995).

Claudia Jacinto (1994) señala que históricamente, en el tema de las calificaciones ocupacionales y de las jerarquías de los puestos de trabajo en un sector o en una empresa, la categoría “calificaciones” tuvo mayor importancia dentro del marco de un mercado de empleo.

Según esta autora, actualmente, esto está en redefinición, porque los límites de cada puesto de trabajo se tornan borrosos por la aparición de un nuevo proceso.

⁵ El documento prevé la promoción del empleo (100.000 puestos de trabajo), la movilización de inversiones y maquinarias ociosas, contando con ahorro interno y externo para evitar los colapsos de los sistemas de infraestructura, especialmente los públicos, que tienen un elevado nivel de deterioro, como las obras sanitarias, el gas, la electricidad, las obras viales, etcétera.

El concepto de calificación (Riquelme, 1992; Jacinto, 1994) hace referencia a dos dimensiones: una individual, la competencia, y otra social, la calificación. Por ello señalan que no se puede analizar la demanda de calificaciones sin tener en cuenta:

a) El contenido de los empleos, organizados en sistemas de trabajo: nuevos empleos, cambios en la organización del proceso de trabajo, la tecnología, la polivalencia, etcétera.

b) Las políticas practicadas por las empresas en relación en la gestión de los recursos humanos: formas de reclutamiento, selección, asignación de puestos y movilidad interna, etcétera.

c) La oferta de formación existente y su contenido: que depende de las posibilidades del sistema educativo/productivo.

Los dos primeros puntos fueron analizados hasta aquí, según las características y los cambios en el sector y, fundamentalmente, a partir de la profunda reconversión productiva de la empresa de la construcción. A continuación, trataremos de tomar los elementos esenciales del último de los puntos mencionados.

La oferta de formación

Actualmente existe una nueva relación entre conocimientos y producción, los factores convencionales son menos importantes y aparece la información, el conocimiento los datos, como símbolos de este nuevo sistema en el que la información electrónica es el nuevo medio de cambio.

Según Gumpert y Fernández de Castro (1994), los dos acontecimientos que lideran los cambios en los últimos 50 años son las profundas transformaciones de la estructura del lenguaje y de sus soportes técnicos con el desarrollo de la informática y de los ordenadores, y la desustancialización en la identidad de las personas por el predominio de la cultura de producción y el consumo de masas.

A nivel profesional, las entrevistas realizadas muestran la necesidad de abandonar la concepción de un profesional hiperespecializado y preocuparse por garantizar una sólida formación básica y abrir los caminos de la interdisciplina.

El director de una obra debe manejar los principios de la gestión empresarial y del mercado financiero tanto como el cálculo y el diseño, sin olvidar el uso de los nuevos lenguajes: la computación y los idiomas extranjeros. Por último, el perfil futuro del profesional de la construcción incluye la aptitud para el diálogo, el liderazgo y la capacidad de expresión.

No obstante, como ya quedó dicho, incorporar estas técnicas en la industria de la construcción no es fácil debido a la gran atomización del sector y a la coexistencia de diferentes lógicas empresariales y procedimientos productivos.

De allí la importancia de que la reestructuración de la capacitación de la rama haya sido asumida consensuadamente por el empresariado, el sindicato, el Estado y las sistemas educativos en los distintos niveles.

Los que siguen son los principales convenios y acuerdos de capacitación encarados por todo el sector en forma conjunta.

1. Programa joven

A fines de julio de 1994 el gobierno lanza un programa de capacitación para jóvenes denominado "Programa de Apoyo a la Reconversión Productiva".

La iniciativa, financiada en principio por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Tesoro, apunta a la capacitación de 200.000 jóvenes a través del denominado Proyecto Joven, que implica alrededor de 350 millones de dólares. Los jóvenes recibirán capacitación durante 4 años y podrán ingresar en planes de pasantías en empresas a un costo de 2.000 dólares cada uno.

El Programa incluye también cursos de capacitación y asistencia técnica para autoempleo y microempresas destinadas a beneficiar a 10.000 personas que hayan perdido su trabajo y decidan ejercer el autoempleo productivo, cursos de reorientación para la reinserción ocupacional y el fortalecimiento de las oficinas de empleo del Ministerio de Trabajo.

La Comisión de Capacitación de la Cámara Argentina de la Construcción (CAC) está realizando los trámites para presentarse como institución capacitadora ante el Registro de Capacitación (REGICAP), a fin de establecer una estrategia de capacitación para todo el sector.

2. Acuerdo para el norte argentino

Este acuerdo se firma entre el Ministerio de Trabajo, la Cámara Argentina de la Construcción (CAC) y la Unión de Obreros de la Construcción de la República Argentina (UOCRA); por el mismo se crea una Comisión Tripartita para el estudio de la implementación de acciones tendientes a la capacitación y reconversión de recursos humanos del sector.

El acuerdo establece que la Subsecretaría de Formación Profesional aportará los datos referidos a los estudios y relevamientos de demandas de

formación profesional y de delimitación de las demandas formativas de la industria de la construcción. Por último, se encargará de definir un plan de acción.

Las partes comparten los esfuerzos para la creación de un Centro Modelo de Formación Profesional para el área Construcción en el Norte Argentino, con sede a determinar, con modalidades operativas centralizadas y descentralizadas, diferenciadas según objetivos y necesidades particulares.

3. Fundación de educación, investigación y capacitación profesional para el trabajador de la construcción

Está a cargo del Centro de Capacitación Profesional "Juan Domingo Perón", producto del Convenio firmado entre la UOCRA y la CAC. Este centro trabajará en coordinación con el Centro de Capacitación "Ingeniero César M. Polledo", de la CAC.

La reciente reestructuración del CONET ha significado el cierre del Centro de Capacitación que mantenían en forma conjunta con la Cámara y ahora se ha reorganizado con el Sindicato. El Convenio tiene como objetivo la formación de recursos humanos de la industria de la Construcción.

4. Convenio entre la Municipalidad de la ciudad de Buenos Aires y la UOCRA

Este convenio tiene como objetivo la formación de maestros primarios en el tema de infraestructura, para fomentar una cultura preocupada por la construcción desde las primeras etapas de la infancia.

5. Centro de formación profesional de UOCRA

Nace, en 1985, de un Convenio con el Consejo Nacional de Educación Técnica, en el cual el Consejo aportaba los programas, el aval de los certificados y los sueldos de los docentes. El edificio de la escuela es de la UOCRA.

Se dictan cursos de plomería, de gas, de azulejista y de perfeccionamiento obrero, de peón a medio oficial y de medio oficial a oficial. También

hay cursos de soldadura, soldadura de alta presión, empalmador telefónico, de electricista domiciliario y cursos de apoyo logístico, como los de dactilografía y computación.

Nivel profesional

1. Master en Dirección de Empresas constructoras e inmobiliarias

Según García Vázquez (1986), el arquitecto es el único profesional con formación universitaria superior que ha estudiado y ha demostrado estar capacitado para asumir con responsabilidad plena la totalidad del proceso edificatorio desde la creación del proyecto hasta el dominio del desarrollo tecnológico y la dirección de la obra.

A las nuevas características del rol profesional que señalábamos de la "desustancialización" en la identidad de las personas y la incorporación del lenguaje informático, se une la persistencia de un problema de definición de incumbencias profesionales, ya que hasta el presente los arquitectos entran en competencia con los ingenieros y los maestros mayores de obra, que pueden proyectar y dirigir hasta cuatro pisos, lo que significa que el 85% del parque construido del país puede estar en sus manos.

Según algunos estudios realizados (García Vázquez, 1986), la Argentina necesita y puede ocupar alrededor de 2.668 arquitectos y a la fecha existen 31.265 alumnos en las facultades de arquitectura argentinas y 17.137 arquitectos matriculados en todo el país, aproximadamente. A esto cabe agregar que la mayoría de ellos no sale en condiciones de aplicar sus conocimientos inmediatamente en la práctica sino que necesita un período de aprendizaje práctico que no siempre se realiza en las universidades.

En principio, no existe en la Argentina un centro oficial o privado con una estructura docente especializada para la formación de los futuros Directores de Empresa del sector de la Construcción.

Tomando como modelo los "Real Estate Centers" americanos, se firmó un Convenio entre la Facultad de Ciencias Físico-Matemáticas e Ingeniería de la Pontificia Universidad Católica Argentina "Santa María de los Buenos Aires" y el Departamento de Construcción y Tecnología Arquitectónica de la ETSAM para crear un Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias, con la aprobación de la Universidad Politécnica de Madrid y el patrocinio de la Cámara Argentina de la Construcción (CAC).

El curso comprende 12 materias complementarias, de las cuales 5 forman la columna vertebral sobre el área económico-financiero. El Programa compone un orden lógico desde la interpretación de los estados contables hasta la evaluación del proyecto, sin olvidar materias dedicadas a los aspectos legales, derecho tributario, marketing empresarial y otras.

Cursos similares se dictaron en Barcelona, Málaga, Bilbao, Chile y México. El curso está dirigido a ingenieros, arquitectos, economistas, abogados y otros profesionales y ejecutivos vinculados con el sector inmobiliario y de la construcción.

La capacitación específica para jefe de Obra es eminentemente práctica y cubre dos objetivos: a) crear técnicos que puedan satisfacer una demanda cada vez más específica; y b) incorporar al mercado de trabajo las últimas promociones de arquitectos e ingenieros, complementando su formación académica con una capacitación práctica.

También existen convenios con la Universidad de Buenos Aires para realizar pasantías y se auspician 10 becas anuales para complementar la formación universitaria dentro del ámbito de aplicación práctica en empresas; convenios con la Asociación de Ingeniería y Arquitectura Hospitalaria para organizar un Congreso sobre Ingeniería y Arquitectura Hospitalaria con sede en la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Buenos Aires.

La Facultad de Arquitectura y Urbanismo de la UBA está desarrollando un proyecto de Maestría en Planificación Urbana. También se encuentran en proyecto convenios con la Universidad de Belgrano y la Cámara de Diputados para trabajar en forma conjunta sobre la Ley de Capacitación.

Por último, si bien hasta ahora no existen estudios específicos sobre el impacto de la conformación del MERCOSUR en la industria de la construcción, existen varios ejes prioritarios de análisis que deberán ser trabajados teniendo en cuenta la fuerte asimetría existente entre los países: la posibilidad de la asociación empresaria, la necesidad de completar la reconversión de las empresas, la capacitación de la mano de obra y la incorporación de tecnología., particularmente entre Brasil y Argentina, ya que el primero posee un empresariado fuerte con capitales propios y menores costos salariales.

Esto puede desequilibrar la oferta de mano de obra migratoria, con lo cual las demandas sindicales del sector se centran en mejorar la política migratoria y la fijación de topes a la cantidad de trabajadores no residentes⁶.

100

⁶La participación del migrante en la estructura del empleo del sector es importante; según los datos de mayo de 1992, para GBA, el 34,9% son no migrantes, mientras que el 52,6% son migrantes antiguos. De los migrantes recientes, el 5,9% son migrantes internos y el 5,2% migrantes externos. Esta proporción, si bien no es

No obstante, si bien hay que tener en cuenta el volumen de los saldos migratorios, pueden tener mayor incidencia en la oferta de empleo las formas de contratación que acepten la mano de obra migrante, los niveles de capacitación que tenga, y las condiciones y el medio ambiente de trabajo que proporcionen sus empleadores.

La otra demanda sectorial, apoyada fuertemente por el sindicalismo, es la demanda de calificación. Esta incluye, para el caso particular del MERCOSUR un Convenio de formación con la empresa brasileña ENCOL que incorpora innovaciones en el sistema productivo.

Algunas reflexiones finales

En el presente trabajo tratamos de evaluar las consecuencias del ajuste económico en el sector de la construcción.

Particularmente, nos interesó mostrar los profundos cambios en la empresa constructora y en sus estrategias de demanda de calificaciones y mano de obra, así como el surgimiento de nuevos roles profesionales y nuevos campos ocupacionales y, por último, avanzar en la oferta existente de formación para mostrar los límites del sistema educativo/productivo y, al mismo tiempo, las nuevas exigencias planteadas por el MERCOSUR.

Habíamos señalado al comienzo del trabajo que la característica del sector hasta la crisis era la existencia de bloqueos a la modernización por el peso y el tipo de política estatal, la coexistencia de distintos tipos de gestión organizativa y de tecnología de producción y de procesos, que funcionan como barreras manteniendo segmentaciones del mercado empresarial y laboral.

También señalamos la dificultad del sector en conformar un mercado de capitales lo suficientemente grande y firme como para asegurar sus reivindicaciones. No obstante, la cartera de créditos es incipiente y en crecimiento, pero con un volumen ínfimo como para generar procesos de crecimiento en la demanda.

Mostramos también la existencia de bloqueos ideológicos o patrones culturales paternalistas en las relaciones laborales y en la incorporación de nuevas tecnologías informáticas, que inciden en el sistema de remuneraciones y de contratación, así como las ventajas y desventajas de la variabilidad y la autonomía de los directores de obra, en los momentos en que la información compartida se convierte en un conocimiento crítico, para reducir tiempos de producción y disminuir los costos.

demasiado alta, es mayor que en el resto del empleo (Cf. Galín, 1994). A pesar de que las preocupaciones sindicales parecen centradas en los migrantes recientes, lo más llamativo es la mano de obra migrante que ha permanecido en la industria de la construcción, volviéndose competitiva.

101

Las empresas que afrontan el cambio tienen una estrategia, pero muchas todavía se mantienen a la defensiva o introducen modificaciones puntuales para mantener el nivel de actividad.

Una postura activa implica modificaciones profundas en la cultura de la empresa, una nueva política de la mano de obra y nuevos programas de entrenamiento. Estos pueden tener un acento más agresivo en lograr una mejor seguridad y beneficios sociales para sus trabajadores o en capacitarlos en nuevas técnicas de organización, manejo de tecnologías avanzadas o de mejoramiento de la calidad de obra.

Esta estrategia todavía no es visualizada por la mayoría de las empresas, pero hay una voluntad de reconversión productiva y de capacitación para toda la rama que surge de los acuerdos entre los empresarios, el sindicato, las Cámaras y el Estado. La estructura empresaria está todavía muy desarticulada, tiene un tamaño medio y una composición técnica que no le facilita el acceso al crédito.

La crisis de la industria de la construcción fue muy profunda, la reestructuración incipiente y los costos sociales fueron muy elevados. La primera etapa del Plan de Convertibilidad apuntó a lograr un buen nivel de empleo sin lograr el dinamismo de otras épocas, a mejorar el nivel de ingresos a costa de la precarización y el desamparo y a retener la mano de obra capacitada para mantener el nivel de calidad cuando la demanda lo requiere.

No obstante, la reestructuración es todavía muy incipiente, la industria de la construcción no puede aún generar los niveles de empleo esperados porque su nivel de actividad y de inversiones es bajo, y existe un exceso de mano de obra que carece de las calificaciones más adecuadas y es poco competitiva.

Por último, la conformación del MERCOSUR agrega nuevas presiones al logro de la competitividad, la reconversión industrial, la incorporación tecnológica y un entrenamiento estratégico.

En términos generales, la oferta de capacitación del sector responde a las necesidades conyunturales creadas por la reciente privatización de los servicios, que genera cierta demanda de empleo, y a las políticas que se ha dado la rama para atender a los sectores claves, pero es demasiado reciente como para evaluar su efectividad en el largo plazo.

Bibliografía

AZPIAZU, D. Y KOSACOFF, B. (1989), "Las empresas transnacionales en la Argentina", *Documento de Trabajo* nro.16, Buenos Aires, CEPAL.

BCRA (1979), "Nueva metodología para el cálculo del PB y el valor de la Construcción Privada y Pública a precios constantes".

BATISTA, A. (1987), "Informe de la Comisión sectorial CONET", trabajo mimeografiado.

BARRENECHEA, RICARDO; CALCAGNO, FABIÁN; GULLI, GUILLERMO (1993), "Organización de Proyectos", Buenos Aires, CAC, setiembre.

BERTRAND, HUGUES (1995), "Rapport salarial et système d'emploi" en Boyer, R. y Saillard, Y., *Theorie de la Régulation: L'état des savoirs*, La Découverte, París.

BISANG, R.; FUCHS, M. Y KOSACOFF, B. (1992) "Las empresas transnacionales", en *Desarrollo Económico*, nro.127, vol 32, octubre/diciembre, Buenos Aires.

CAMPINOS-DUBERNET (1983), "La racionalidad del trabajo en la construcción. Las transformaciones del taylorismo ortodoxo al neo-taylorismo", París, CEREQ.

CARTON, MICHEL (1985), *La Educación y el mundo del trabajo*, Unesco.

CASASSUS MONTERO, CECILIA (1981), "La industria de la Construcción en Chile y Argentina", París, CNRS/ORSTOM, febrero.

CASASSUS MONTERO, CECILIA (1986), "Trayectorias obreras y crisis del mercado de trabajo", París, CNRS, junio, trabajo mimeografiado.

CORIAT, BENJAMIN (1980), "Ouvriers et automates: proces de travail, economie du temps et theorie de la segmentation de la force de travail" en *Usine et ouvriers figures du novel ordre productif*, París, Ed. Maspero.

CORIAT, BENJAMIN (1987), "Taylorismo, fordismo y nuevas tecnologías en los países semiperiféricos", en *Cuadernos del Sur* nro.5, marzo-mayo.

D'IRIBARNE, ALAIN (1994) "Del contenido del trabajo a la cognición", en *Revista de Trabajo*, Año 1, nro.1, marzo- abril.

DUBOIS, CLAUDE (1991), "Las redes de empresa y su impacto sobre la gestión de los recursos humanos", en Stankiewicz, F., *Las estrategias de las empresas frente a los Recursos Humanos*, Buenos Aires, Humanitas.

FERNÁNDEZ DE CASTRO, IGNACIO; GUMPert, LEOPOLDO (1994), "Formación y nuevas tecnologías", en *Revista de Trabajo* N° 1, Buenos Aires, MTSS, abril.

FOLINO, JUAN CARLOS (1993), "Un nuevo orden de magnitud en los avances tecnológicos", Buenos Aires, CAC, setiembre.

FRIVIDA, EDUARDO (1995), "El desafío de la reducción de costos en la Construcción de Viviendas" en *La Construcción Hoy*, nro. 1181, febrero.

GALÍN, PEDRO (1994), "Evolución y características del empleo no registrado en la industria de la construcción". Taller sobre "Empleo No Registrado en la Industria de la Construcción", OIT/Registro Nacional de la Construcción; diciembre, trabajo mimeografiado.

GATTO, F. Y YOGUEL, G. (1993), "Las PYMES argentinas en la etapa de transición productiva y tecnológica", en Kosacoff, B.(comp.), *El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación*, Buenos Aires, CEPAL/Alianza Ed.

GALLART, MARÍA ANTONIA (1984), "Estrategias de Supervivencia en un mercado cíclico: la inserción ocupacional de los técnicos de nivel medio en la industria de la Construcción en Buenos Aires", CIE, *Cuaderno* nro. 34, marzo.

GARCÍA VÁZQUEZ, FRANCISCO (1986), "El arquitecto argentino y su universidad", revista *SUMMA* nro. 224, Buenos Aires, abril.

JACINTO, CLAUDIA (1994), "Las calificaciones como demanda", en varios autores, *La demanda de calificaciones para las nuevas profesiones universitarias*, CEA/UBA, diciembre.

KATZ, JORGE (1990), "El sistema de ciencia, tecnología e industria. El caso argentino", en *La sociedad ante el cambio tecnológico*, Buenos Aires, FUNDESCO-UBA-AECI.

KATZ, JORGE (1983), "Cambio tecnológico en la industria metalmeccánica latinoamericana. Resultado de un programa de estudios de casos," en *Revista de la Cepal* nro. 19, Chile.

KATZ, JORGE; KOSACOFF, BERNARDO (1989), *El proceso de industrialización en la Argentina: Evolución, retroceso y prospectiva*, Buenos Aires, CEAL/CEPAL.

KOSACOFF, BERNARDO (1993), *La industria argentina: un proceso de reestructuración desarticulado*, Buenos Aires, CEPAL.

LEDESMA, JOAQUÍN (1995), "Nuevo contexto económico: impacto en las empresas", en *La Construcción Hoy*, nro. 1168, octubre.

LICHTENBERGER, YVES (1992), "La calificación : apuesta social, desafío productivo", en varios autores, *Formación profesional, calificaciones y clasificaciones profesionales*, Buenos Aires, Humanitas.

LINDENBOIM, JAVIER (1978), "Distribución espacial de la industria argentina entre 1935 y 1964", *Documento de Trabajo* nro. 1, CEUR, diciembre.

LUCÁNGELI, J. y SOURROUILLE, J.V. (1985), "Apuntes sobre la historia reciente de la industria argentina", en *Boletín de Techint* N° 219, Buenos Aires, diciembre.

MARTÍNEZ NOGUEIRA, ROBERTO (1993), "Empresa y sistema educativo. Hacia una alianza necesaria". Trabajo presentado a las Jornadas sobre La empresa de la Educación. Consejo Empresario Argentino, Buenos Aires, noviembre, trabajo mimeografiado.

MONZA, ALFREDO (1986), "Reestructuración productiva y empleo: Algunas conclusiones preliminares a partir de ocho estudios de rama," PNUD/ARG/84/029/MTSS, diciembre.

MONZA, ALFREDO (1992), "Algunas falacias difundidas en la discusión sobre reestructuración productiva y empleo", en *Desarrollo Económico*, vol 32, nro. 127, octubre-diciembre.

MTySS (1987), "Reestructuración productiva y empleo: el caso de la industria de la Construcción", *Documento* nro. 5, ARG/87/003, noviembre.

NOTCHEFF, HUGO (1991), "Reestructuración industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencias de los enfoques predominantes", en *Desarrollo Económico*, vol. 131. nro. 123, octubre/diciembre.

PANAIA, MARTA (1985), "Los trabajadores de la construcción", Buenos Aires, IDES.

PANAIA, MARTA (1990), "Crisis y trabajo precario en la construcción", en Galín, Pedro y Novick, Marta (comp.), *La precarización del empleo en la Argentina*, Buenos Aires, CEAL/CIAT-OIT/CLACSO.

PANAIA, MARTA (1992), "Reestructuración productiva y organización del proceso de trabajo en ramas tradicionales: el caso de la construcción", en *Estudios del Trabajo* nro. 4, ASET, segundo semestre.

RIQUELME, GRACIELA (1992), "Cambio tecnológico y contenido de las calificaciones profesionales", Buenos Aires, CONICET/ICE-UBA, trabajo mimeografiado.

TOFFLER, ALVIN (1985), *La empresa flexible*, Barcelona, Plaza y Janés.

TORRADO, SUSANA (1992), *Estructura social de la Argentina.1945-1983*, Buenos Aires, Ediciones de la Flor.

TROUSSIER, J.(1981), "Travail individuel et collectif dans quelques industries", documento revisado, Toulouse.

VALLE ANTUNES (Jr), J.A y LIMA RUAS, R.(1992), "Competitividade e estrategias de gestao em indústrias tradicionais: progressos e limites recentes", en *Capitalismo e tecnologia*, Año 13, nro.1, Porto Alegre, Fundação de Economia e Estatística S.E.Heuser.

VITELLI, GUILLERMO (1978), "Cambio tecnológico, estructura de mercado y ocupación en la industria de la construcción argentina", en *El Trimestre Económico*, vol XLV (4), nro.180, México, octubre/diciembre.

VITELLI, GUILLERMO (1976), "Competencia, oligopolio y cambio tecnológico en la industria de la construcción. El caso argentino", Buenos Aires, BID/CEPAL/BA/13, *Monografía de Trabajo* nro. 3.

XIMÉNEZ SÁEZ, D. Y MARTÍNEZ, O (1993), *Reconversión de las empresas, su repercusión laboral*, Ed. Letra Buena, enero.

Resumen

El presente trabajo analiza los cambios en la demanda de calificaciones del sector de la Construcción a partir de la reestructuración productiva, la reformulación financiera en el sector y la aplicación del Plan de Convertibilidad en la Argentina.

La evaluación de estos cambios abarca los efectos de la incorporación de nuevas tecnologías y de tecnologías de gestión, los cambios en las formas de organización empresarial, los nuevos roles profesionales, los cambios en los sistemas de financiamiento, distribución y comercialización, y los cambios en la contratación de la mano de obra frente a la contracción del empleo.

Particularmente, se incluye el análisis de la incidencia de la reestructuración productiva y los cambios tecnológicos de los principales subsectores que afectan

Abstract

This paper analyzes variations of the qualifications' demand in the Construction sector, occurred after the productive restructuration, the financial reforms of the activity and the Convertibility Plan in Argentina.

The evaluation of these changes includes the effects of incorporating new labor and managing technologies, variations in business organization, new professional profiles, shifts in financial, distribution and marketing systems, and differences in labour hiring related to employment-level fall.

In particular we study the incidence of productive restructuring and technological change of the main subsectors affecting construction productive systems, specially those related to privatization in utilities, traditionally managed by the Government

sistemas productivos de la construcción, como los derivados de las privatizaciones de los servicios tradicionalmente en manos del Estado (telecomunicaciones, gas, electricidad, agua y transporte).

La reestructuración es aún muy incipiente, la industria de la construcción no puede todavía generar los niveles de empleo esperados porque su nivel de actividad y de inversiones es bajo y existe un exceso de mano de obra que carece de las calificaciones más adecuadas y es poco competitiva.

Se analizan las estrategias de recursos humanos y capacitación y, muy especialmente, los cambios en la demanda de calificaciones universitarias y de mano de obra no calificada, así como el impacto producido por estos cambios en el perfil de demanda futuro.

108

Por último, la conformación del MERCOSUR agrega nuevas presiones al logro de la competitividad, la reconversión industrial, la incorporación tecnológica y un entrenamiento estratégico.

(telecommunications, gas, electricity, water and transportation).

As restructuration is just at its beginnings, construction industry is still unable to generate the expected employment levels, for activity and investment are scarce and there is a too large unqualified and little competitive labor force.

We also analyze the labor hiring and training strategies and, very specially, the shifts in the demand for university graduates and unqualified labor, as well as the importance of these changes in future demand's profile.

Finally, the development of MERCOSUR brings new urges upon competitiveness acquisition, industrial reformation, technological addition and strategical training.

Silvio Feldman

Contratos temporales de trabajo promovidos: su uso en el sector privado

Introducción

109

La Ley Nacional de Empleo 24.013, promulgada a fines de 1991, estableció cuatro modalidades contractuales promovidas.¹

Con ellas, se amplió el menú de contratos temporales, es decir de tipos de contrato que se apartan del principio de la indeterminación del plazo que caracteriza a la modalidad principal del contrato de trabajo.² Mientras su carácter temporal es un rasgo compartido con otras modalidades contractuales ya largamente vigentes, dichas modalidades promovidas presentan una nota distintiva que interesa destacar.

A dicha nota, justamente, refiere la denominación de promovidas. Sucede que estos contratos conllevan para los empleadores la exención del 50 o el 100 por ciento –según el tipo de modalidad utilizada– de las contribuciones patronales a las cajas de jubilaciones correspondientes, al INSSPyJ, a las cajas de asignaciones y subsidios familiares y al Fondo Nacional del Empleo.³

Trabajo realizado en el marco del Proyecto Arg/92/009. Se presenta aquí una versión revisada del Informe elaborado en dicho marco.

¹ De acuerdo con el art. 28 de la ley, ésta prevé dos tipos de modalidades de contratación: a) promovidas, y b) no promovidas. Las promovidas son: las contrataciones por tiempo determinado como medida de fomento del empleo, por lanzamiento de nueva actividad, de práctica laboral para jóvenes, y de trabajo formación. Se consideran no promovidas las contrataciones de temporada y eventual. Esta caracterización se refiere a las modalidades contractuales consideradas en la ley de empleo, en su Ca-