



Nº 24

“DESEMPLEO Y PRECARIZACIÓN LABORAL EN LA ARGENTINA

Una visión macroeconómica”

Alberto Barbeito

Buenos Aires, Julio de 1999

INDICE

INTRODUCCIÓN	1
1. EL EJE DEL PROGRAMA ECONÓMICO: PRECIOS RELATIVOS, COMPETITIVIDAD Y DEFLACIÓN DEL COSTO LABORAL	2
2. EL AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DEL EMPLEO	4
3. MODIFICACIONES EN LAS REGULACIONES DEL MERCADO DE TRABAJO	6
* FLEXIBILIDAD EXTERNA	6
* REDUCCIÓN DE LOS COSTOS LABORES INDIRECTOS	7
* FLEXIBILIDAD INTERNA O FUNCIONAL	7
4. CAMBIOS EN LA SITUACIÓN DEL EMPLEO	8
4.1 LA DESTRUCCIÓN DE PUESTOS DE TRABAJO	8
4.2 FLEXIBILIDAD CONTRACTUAL Y PRECARIZACIÓN DEL EMPLEO	12
5. ESCENARIOS MACROECONÓMICOS Y PERSPECTIVAS DEL EMPLEO	13
6. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	17
ANEXO	19

INTRODUCCIÓN.

El trabajo propone una explicación del aumento del desempleo y la precariedad laboral frontalmente opuesta a la «visión oficial». En tal sentido, se pretende demostrar que las causas de estos problemas son, fundamentalmente, endógenas al esquema de política económica aplicado en los últimos años. Más aún, se considera que la construcción de un mercado de trabajo que opere con un importante exceso de oferta laboral resulta funcional para «disciplinar» a la fuerza de trabajo y lograr reducir los costos laborales.

En los años posteriores a la puesta en marcha del “programa de convertibilidad”, los indicadores macroeconómicos muestran cambios importantes:

- *Inflación.* La variación de los índices de precios cayó a niveles inéditos para la experiencia argentina de medio siglo, alcanzando incluso tasas menores a muchos de los países desarrollados¹.
- *Crecimiento.* Entre 1991/97 el PBI aumentó más de 30%, registro que contrasta con el virtual estancamiento del período 1983/90.
- *Empleo.* La desocupación aumentó drásticamente, alcanzando también niveles inéditos para el país. La tasa de desempleo abierto pasó de 6,0 % de la PEA en 1991, a 17,5% en 1995, y disminuye levemente a 14,9% en 1997. Por su parte, la subocupación horaria creció de 8,3%, a 11,9% y 13,2% en los mismos años².

La «visión oficial»³ se presenta como exitosa afirmando sus méritos en el crecimiento del producto y, de manera especial, en la estabilidad de precios. Por cierto, procura ignorar el lado oscuro del balance: el aumento del desempleo. En todo caso, lo atribuye a causas ajenas al esquema de política económica puesto en práctica, señalando que el origen del problema serían las rigideces normativas que regulan el funcionamiento del mercado de trabajo, un marco legal construido en el contexto de políticas proteccionistas del modelo de sustitución de importaciones. Estas normas, se afirma, no son funcionales en el contexto actual de la globalización puesto que afectan la competitividad y reducen los estímulos empresarios para la incorporación de personal. En consecuencia, el aumento de la desocupación respondería a las instituciones que regulan la relación laboral y que es preciso remover para permitir que el crecimiento económico se refleje en mayores puestos de trabajo.

¹ El índice de precios internos al por mayor aumentó 455,5% en 1990, 56,7% en 1991, 3,2% en 1992 y acumula 2,5% a lo largo del período 1995/97.

² Los valores mencionados son promedios simples de los datos correspondientes a los dos relevamientos anuales de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). La tasa de subocupación horaria toma en cuenta a las personas que trabajan, contra su voluntad, una jornada semanal inferior a 35 horas.

³ Por «visión oficial» se quiere expresar el amplio espectro de intereses que se identifica con las premisas de liberalización económica del «Consenso de Washington» y que, en el caso argentino, se expresan como una coalición política que gobierna a través del Presidente Menem y el Partido Justicialista.

1. EL EJE DEL PROGRAMA ECONÓMICO: PRECIOS RELATIVOS, COMPETITIVIDAD Y DEFLACIÓN DEL COSTO LABORAL.

Los cuatro componentes centrales que caracterizan al programa económico aplicado desde principios de los noventa son la apertura comercial externa, la privatización de las empresas estatales, el régimen de convertibilidad y el tipo de cambio fijo.

En 1989, el nivel medio de los aranceles de importación se redujo de 30% a 20%, y la baja llegó a 12% en 1991. En esta ocasión, se establecieron tres niveles arancelarios principales: 0% para materias primas, 11% para insumos intermedios y 22% para los bienes manufacturados. En 1993 tuvo lugar una nueva disminución, esta vez aplicada a los bienes de capital, los que pasaron a tener un arancel de importación igual a cero (Bekerman: 1998, 125).

El proceso de privatización fue notablemente amplio en sus alcances y de muy acelerada concreción: en menos de cuatro años, prácticamente todas las empresas públicas fueron transferidas al sector privado y también se otorgaron en concesión los principales corredores de transporte (vial, ferroviario y fluvial). El proceso privatizador privilegió los objetivos macroeconómicos, principalmente, contribuir a compensar los desequilibrios fiscales y de la cuenta corriente del balance de pago, antes que la promoción de marcos regulatorios que impulsaran la competencia y difundieran externalidades positivas al conjunto del sistema económico (Nochteff: 1998, 39-42). Los resultados de este proceso significan mayor concentración del poder económico y condiciones favorables de las nuevas empresas para la captación de cuasi rentas monopólicas u oligopólicas. De esta forma, entre marzo de 1991 y diciembre de 1994, mientras los precios mayoristas aumentaron 9,7%, las tarifas viales aumentaron 54,4%, 17,2% las tarifas telefónicas, 28,1% la nafta especial, a pesar en este caso de la caída de casi 30% en el precio internacional del crudo (Carassai: 1998, 133).

La convertibilidad dólar y el tipo de cambio fueron sancionadas por ley del Congreso Nacional y entraron en vigencia en abril de 1991. Si bien resultaron un instrumento eficaz para controlar las expectativas inflacionarias, la estabilización no fue inmediata. Hubo importantes deslizamientos iniciales de los precios internos, situación influida también por el reajuste de las tarifas de los servicios públicos privatizados (o a privatizar). Esta situación, junto con la caída de los niveles de protección efectiva, provocaron cambios en la estructura de precios relativos, principalmente la revaluación del tipo de cambio y un encarecimiento relativo de los precios de los bienes y servicios menos expuestos a la competencia externa. Un indicador de la intensidad de este fenómeno es el dispar comportamiento de los índices de costo de vida (IPC) y de precios mayoristas (IPM)⁴. Así, entre abril de 1991 y diciembre de 1993, el IPC aumentó 44,9% mientras que el IPM subió sólo 4,7%. Por su parte, en igual período, las tarifas de los servicios públicos aumentaron 34,6% y los precios industriales solamente 4,4%.

⁴ La canasta que compone el índice de precios al consumidor (IPC) tiene una mayor preponderancia de bienes y servicios no comercializables internacionalmente, situación que no ocurre en relación a los componentes del IPM.

Para un amplio conjunto de empresas productoras de bienes comerciables internacionalmente, la dispar evolución de los costos de producción y los precios de venta final impactó negativamente sobre la ecuación de rentabilidad. Por su parte, la modificación de los precios relativos afecta las remuneraciones del trabajo en su doble función: i) como salario real, o sea, en tanto representación del poder de compra de los trabajadores (cuya variación se relaciona con el IPC); ii) como costo laboral, o sea, en tanto incide en la estructura de costos y la ecuación de rentabilidad empresarial, y cuya variación tiene relación con el comportamiento del precio de venta final del bien(es) en cuestión.

La política de tipo de cambio fijo (un peso igual un dólar) implementada en la Argentina hace que el comportamiento de la competitividad externa pueda evaluarse a través de la relación entre los precios de venta de la producción y el costo laboral, medidos ambos en dólares. Razonando en estos términos, entre los años 1991-95, el salario del sector industrial tuvo un encarecimiento relativo que se estima en un rango entre 35 a 39%⁵. Este aumento refiere al salario-costo y a su incidencia en la competitividad del sector, puesto que el salario como poder adquisitivo de los trabajadores permaneció virtualmente estancado (menos de 1% de mejora durante esos cuatro años). Si a esto se suma la señalada reducción arancelaria, el resultado es la pérdida de competitividad y una fuerte presión sobre la rentabilidad empresarial. De aquí se comprende la puesta en marcha de estrategias microeconómicas destinadas a recomponer la rentabilidad a través de disminuir los costos laborales.

En efecto, la «deflación» del costo laboral pasó a ser un objetivo prioritario de las políticas gubernamentales y las estrategias empresarias. En el primer caso, aplicando subsidios, como la disminución (o eliminación directa cuando se trata de algunas nuevas modalidades de contrato de trabajo) de las contribuciones patronales a la seguridad social⁶. En el segundo, mediante cambios que intensifican el proceso de trabajo y aumentan la relación producto por obrero ocupado. Por estas dos vías el promedio del sector industrial logró recomponer la ecuación de rentabilidad. En efecto, se estima que la reducción de las contribuciones patronales disminuyó el costo salarial unitario en algo más de 9 %, en tanto que paralelamente la productividad media del empleo aumentó más de 25%⁷. La recuperación de la rentabilidad media del sector manufacturero (basada en el ajuste de los costos laborales) debe entenderse como el resultado de un proceso desencadenado a partir de la imposición de un “shock” inicial de «pérdida de competitividad» (utilizando la jerga oficial)⁸.

⁵ El primer valor según estimaciones propias basadas en fuentes oficiales, el segundo corresponde a estimaciones de Szretter (1996).

⁶ Hacia 1995, las contribuciones patronales a la seguridad social se habían reducido en un promedio de 27% respecto de los niveles vigentes en 1991. La disminución se acentuó posteriormente, fijándose rebajas según las regiones del país en un rango entre 30-80%.

⁷ Según la Encuesta Industrial del INDEC, durante el período 1991-95, el producto industrial real aumentó 12,6% mientras el número de obreros ocupados cayó 10%.

⁸ Para el período 1990-93, Monza (1993) «observa un muy marcado retroceso en las ventajas competitivas *precio* del trabajo de la industria argentina», circunstancia que este autor explica por la distorsión de los precios relativos internos y la caída del tipo de cambio real, al tiempo que considera que el aumento de la productividad logrado por entonces «es insuficiente para evitar un marcado deterioro de las ventajas competitivas» (p. 19)

2. EL AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DEL EMPLEO.

La identificación y caracterización de las estrategias seguidas por las empresas para reducir la incidencia de los costos laborales, particularmente en relación al cambio tecnológico, la intensidad del trabajo y los efectos sobre el empleo, se dificulta por la falta de investigaciones empíricas y la debilidad de las estadísticas oficiales en aspectos claves del problema. De esta forma, el tratamiento se limita a sistematizar algunas evidencias y elementos de juicio disponibles que, si bien parciales, permiten ensayar algunas conclusiones plausibles acerca de los factores determinantes de los cambios en la relación producto-empleo.

Ciertas opiniones tienen a refutar la existencia de un «shock» de inversiones y, por consiguiente, consideran que la causa principal del aumento en la productividad del empleo no se basan en la acumulación de capital y la difusión de cambios tecnológicos duros. En otros casos, los argumentos se orientan en favor de demostrar que se está en presencia de un verdadero «shock» en cuanto a la intensificación del proceso de trabajo.

Los argumentos del primer tipo consideran que:

- i) si bien la tasa de inversión aumentó en los años noventa, la recuperación aparece como significativa solamente si se la compara con los muy bajos niveles de los años previos. Sin embargo, sigue siendo reducida como para justificar un salto en el ritmo de la acumulación de capital y del cambio tecnológico. Así, mientras la Inversión Bruta Interna (IBI) alcanzaba un promedio de 19,2% del PBI en el período 1983/87, disminuyó a 15,9% entre 1988/92; retornando luego a 18,9% entre los años 1994/97. Tampoco el componente de «Equipamiento Durable de Producción», muestra cambios significativos: en el período 1993 y 1996 los valores oscilaron entre 6,3% y 7,1% del PBI, siendo así comparables a los registrados en la década de los ochenta⁹.
- ii) el aumento de la inversión no se manifiesta como un fenómeno generalizado; muy por el contrario se presenta con características limitadas y concentrada en unas pocas ramas y empresas: 91% de la inversión del sector industrial tuvo lugar en sólo cinco ramas, y la mitad de este total se concentraba en la actividad automotriz (Bisang y otros: 1996).
- iii) sólo una parte menor de la inversión consiste en acumulación de capital efectivamente reproductivo, puesto que «no más de 20% de la inversión total se dirige a la incorporación de maquinarias y equipos durables de producción» (Kacef : 1994),
- iv) los aumentos «genuinos» de la productividad no responden a fenómenos microeconómicos y de corto plazo (como se estarían dando en Argentina) sino que son el resultado de procesos sistémicos y madurativos de mediano plazo (Kosacoff, 1995). En una dirección similar, el período

⁹ Argumentos similares se sostienen en una publicación oficial al afirmar que: «la recuperación que tuvo lugar en años recientes implicó que la tasa de inversión agregada retornara (en 1997) a cifras comparables a las que precedieron a la crisis de la deuda, mientras que la inversión en equipo durable de producción (relativa al PBI) llegó a superar los niveles de los años ochenta» (CEP: 1998; 9-10).

reciente no se conceptualiza como un proceso efectivo de desarrollo sino, por el contrario, como una «burbuja» que se sustenta en la obtención de cuasi-rentas, de privilegio (como las privatizaciones no competitivas) o salariales derivadas del aprovechamiento de una oferta excedente de trabajo (Nochteff: 1998; 36). La ausencia de un proceso de innovación tecnológica podría demostrarse tomando en cuenta la progresiva pérdida de importancia del gasto en ciencia y tecnología, cuyo nivel se redujo sistemáticamente desde 1992, y actualmente llega a valores inferiores a 0,30 % del PBI.

Los argumentos del segundo tipo plantean las siguientes cuestiones:

- i) que tiene lugar un importante proceso de renegociación de los convenios colectivos de trabajo, en los cuales, de manera progresiva se incorporan condiciones y criterios explícitos de aumento de productividad, pero en su mayor parte vinculados «con cambios en la organización y gestión del trabajo, así como....incentivos tendientes a un mayor rendimiento laboral....». Por el contrario, «...ha sido reducido el número de acuerdos basados en medidas que promueven el incremento de la capacidad productiva, desempeño que se asocia, en particular, con el proceso de inversión, aún no plenamente recuperado» (Szretter: 1993, 39).
- ii) la reducción de costos laborales directos mediante la eliminación de procesos y de líneas de producción local, traducido en la sustitución de insumos nacionales por importados como también a través de la reconversión de unidades de producción en unidades de importación y/o comercialización. En estos casos, tanto de manera directa como indirecta, es la eliminación de personal el factor mediante el cual aumenta la relación producto-empleo.
- iii) la vigencia de condiciones de oferta excedente en el mercado de trabajo facilita la sustitución de personal y una mayor rotación de plantales, mediante la contratación de trabajadores con remuneraciones mas bajas. Así, se afirma que $\frac{3}{4}$ partes de los desocupados que buscan empleo lo hacen sin poner reparos en cuanto a la duración de la jornada laboral, la calificación requerida para el puesto de trabajo y tampoco respecto del salario real horario (Marcó del Pont: 1995).
- iv) aunque es un componente menor, parte del aumento del producto por trabajador ocupado es el resultado de la extensión de la jornada laboral. Según la Encuesta Industrial del INDEC, el promedio de horas trabajadas aumentó más de 4% entre 1991/96, alcanzando en este último año a 2130 horas-año por trabajador. En este sentido, tiene lugar un aumento de la proporción de trabajadores sobreocupados (más de 45 horas semanales), si bien al mismo tiempo aumenta la población desocupada y los subocupados horarios. Datos del MTySS muestran que 60% de los convenios colectivos de trabajo renovados en los últimos años contienen modificaciones en las cláusulas referidas a tiempo de trabajo (aumento de horas de la jornada, disminución de feriados, reducción de tiempos de descanso, etc.). A modo de ejemplo, la empresa de Correos elevó la jornada normal de trabajo de 36 a 48 horas semanales y el Banco Hipotecario aumentó la jornada diaria de 7 y media a 9 horas ¹⁰.

¹⁰ Diario Clarín, ediciones del 12/1/98, página 16; y del 9/3/98, página 18.

3. MODIFICACIONES EN LAS REGULACIONES DEL MERCADO DE TRABAJO.

El discurso oficial continua reclamando en favor de reformar las regulaciones laborales, sosteniendo que la flexibilización es el instrumento central para generar empleo y reducir la desocupación. Esta argumentación pretende desconocer las importantes modificaciones que ya se impusieron en la normativa del mercado de trabajo y la ausencia de efectos positivos sobre el empleo. A continuación se presenta una síntesis de las principales reformas adoptadas, las cuales, para una mejor comprensión de sus características y alcances, se agrupan en tres ítems principales: i) flexibilidad externa, ii) costos laborales, iii) flexibilidad interna o funcional.

* Flexibilidad externa.

El principio general del anterior ordenamiento jurídico consideraba al contrato de trabajo como una relación por tiempo indeterminado. Precisamente, el énfasis de las reformas adoptadas consistió en incorporar nuevas modalidades de empleo por tiempo fijo (contratos temporales). El primer ensayo se encuentra en la Ley Nacional de Empleo, sancionada a fines de 1991, que puso en vigencia cuatro modalidades «promovidas». Dos de ellas, subsidiadas mediante la eliminación de las contribuciones patronales a la seguridad social, se destinan a la contratación de jóvenes (menores de 24 años) en busca del primer empleo; las dos modalidades restantes, contemplan reducir a la mitad las contribuciones sociales cuando se contraten trabajadores desempleados, o trabajadores en general si la contratación deriva de la puesta en marcha de «nuevas actividades» o la «ampliación de las existentes».

En 1995 se introdujeron nuevas modalidades de contratos temporales aplicables a mujeres, personas discapacitadas y mayores de 40 años de edad), contratos también subsidiados con rebajas del 50% en las contribuciones sociales. Como los casos anteriores, a la finalización del período de contratación previsto, el vínculo laboral se interrumpe automáticamente y sin ningún costo indemnizatorio para el empresario ¹¹.

En el mismo año, se abolió el principio del contrato de trabajo por tiempo indeterminado al disponerse la vigencia de un período de prueba por tres meses, al cabo del cual el trabajador puede ser despedido, sin mediar causa justificada y sin pago de indemnización. Además, los convenios colectivos fueron habilitados para disponer la ampliación del período de prueba a seis meses. Durante este período, el trabajador y el empleador están eximidos de aportar al régimen de previsión social, aunque sí deben contribuir al régimen de salud de las llamadas «obras sociales sindicales».

La modalidad de contratación a tiempo parcial fue otra de las modificaciones normativas. En este caso, cuando los contratos son por tiempo inferior a 2/3 de la jornada habitual los aportes a la seguridad social

¹¹ El período mínimo de contratación es de 6 meses, pudiendo prorrogarse hasta un máximo de 24 meses. Estos contratos podían aplicarse a no más del 10% del personal total de la firma, proporción que aumenta a 50% para el caso de empresas con 6-25 trabajadores, 100% para el caso unidades de 5 ó menos (hasta 3) trabajadores y 1 contrato en caso de no contar previamente con personal.

se reducen de manera proporcional al tiempo de trabajo, aunque el Estado asume la responsabilidad de compensar las contribuciones a las obras sociales.

Se dispuso un estatuto especial para las pequeñas y medianas empresas (Pymes), mediante el cual, las convenciones colectivas podrían acordar: a) que por razones de producción, las vacaciones del personal tengan lugar en cualquier período del año; b) fraccionar el pago del «sueldo anual complementario» hasta en 3 cuotas; c) ampliar el período de prueba de tres a seis meses (como ya se mencionó); d) la posibilidad de extender la jornada diaria hasta 12 horas, sin pago de las horas adicionales, siempre y cuando se mantuviera en la semana un promedio de 8 horas diarias.

Finalmente, también se procedió a la «deslaboralización» de determinados contratos de trabajo, como los de aprendizaje, de becarios y pasantes, y de ciertas actividades como el transporte de carga. Precisamente, la máxima flexibilidad laboral tiene lugar cuando se excluye la relación contractual del ámbito propio del derecho del trabajo y, por defecto, pasa a ser sujeto del ordenamiento jurídico común.

*** Reducción de los costos labores indirectos.**

Entre 1994/95 se implementaron distintas medidas de disminución de las contribuciones a la seguridad social, en un rango entre 30% y 80% del salario nominal, según las regiones del país. Para el caso de las modalidades promovidas indicadas en el punto anterior, ambos subsidios actúan de manera acumulativa.

En 1995 se modificó el régimen de cobertura por accidentes de trabajo y enfermedades profesionales. El régimen anterior establecía indemnizaciones variables según el grado de incapacidad laboral, contemplando el pago de la atención médica y de los salarios devengados hasta un período máximo de un año. Al mismo tiempo, habilitaba la acción civil, en donde prima el principio legal de la «reparación integral del daño». La sanción de la «ley de riesgos de trabajo» cerró el acceso a la acción civil¹², limitó el derecho indemnizatorio a un listado taxativo de dolencias al recurso civil y sustituyó la indemnización de pago único por un sistema de rentas de pago periódico (financiado mediante el pago obligatorio de una prima de seguro).

*** Flexibilidad interna o funcional.**

En este campo, las reformas fueron tempranas y simultáneas con el lanzamiento del Programa de Convertibilidad (comienzos de 1991). En aquella oportunidad se dispuso que los aumentos salariales serían convalidados únicamente si los acuerdos contenían medidas explícitas que redundaran en aumentos de la productividad laboral y no se trasladaran a los precios de venta. Posteriormente, se habilitó a las partes firmantes de los convenios colectivos a acordar la apertura de unidades de

¹² La legitimidad constitucional de esta norma es absolutamente cuestionable

negociación descentralizadas, tanto para la fijación de los salarios como para redefinir categorías y puestos de trabajo, pudiendo establecerse también acuerdos especiales para el estrato de Pymes.

Aunque las organizaciones empresarias consideran que estas normas tienen limitada aplicación, en un sentido opuesto se sostiene que rige una flexibilización interna de hecho, debido a que «ni los trabajadores, ni sus representantes (cuando tienen alguna intervención), se atreven hoy a resistir los requerimientos de las empresas tendientes a modificar posiciones, cargos, funciones, tareas o, más en general, formas de organizar el trabajo» (Goldin: 1997; 153).

4. CAMBIOS EN LA SITUACIÓN DEL EMPLEO.

4.1 La destrucción de puestos de trabajo.

La tasa de desocupación correspondiente a los aglomerados urbanos incluidos en la E.P.H. aumentó de 6.0% en 1991 a 13.7% en 1997; pasando por máximos de 16.6% en 1995 y 17.3 % en 1996 (datos de setiembre de cada año). El mayor impacto tuvo lugar en el área del Gran Buenos Aires (GBA) donde la desocupación creció de 5,3% a 14,3% durante el período. El incremento fue algo menos significativo en relación al conjunto de los centros urbanos del interior del país (de 7,0% a 12.8%), aunque en muchos centros urbanos la tasa de desempleo alcanzó valores notoriamente altos. No obstante, debe notarse que el problema del empleo no aparece como un fenómeno acotado territorialmente, circunscripto a algunas regiones o ciudades. Por el contrario, sus manifestaciones cubren prácticamente a la totalidad del país: entre 1991-96, la tasa de desempleo aumentó en las 25 ciudades comprendidas en el relevamiento del INDEC.

También la subocupación horaria tuvo un fuerte incremento, pasando de 7,9% a 13,1% en el período 1991/97 (Cuadro 1). En suma, más de ¼ de la población laboral, o está abiertamente desocupada o desempeña, contra su voluntad, una jornada laboral reducida ¹³.

¹³ La encuesta del INDEC considera ocupado a quien trabajó al menos 1 hora en forma rentada durante la semana tomada como referencia para el relevamiento. Por su parte, se considera «subocupado» a quién trabajó menos de 35 horas en dicha semana y manifiesta que «desearía» hacerlo por más tiempo.

Cuadro 1

Indicadores del mercado de trabajo

Tasas en % de la Población Económicamente Activa (PEA)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Desocupación Abierta	6.0	7.0	9.3	12.2	16.6	17.3	13,7
Subocupación Horaria	7.9	8.1	9.3	10.4	12.5	13.6	13,1
Actividad	39.5	40.2	41.0	40.8	41.4	41.9	42,3
Empleo	37.1	37.4	37.1	35.8	34.5	34.6	36,5

FUENTE: Encuesta Permanente de Hogares (EPH) - INDEC

Los indicadores típicos del mercado de trabajo permiten diferenciar dos períodos. En el primero (1991-93), que correspondería a la fase inicial del Programa de Convertibilidad, la tasa de empleo se mantiene constante y el aumento de los niveles de desocupación se origina básicamente en el incremento de la tasa de actividad ¹⁴. En el segundo período (1993-96), la característica dominante es la caída de los índices de empleo, de donde el salto explosivo de la desocupación y subocupación proviene de la destrucción neta de puestos de trabajo:

- Para el conjunto de los aglomerados urbanos la tasa de desempleo abierto creció de 6.0 % en 1991 a 9.3 % en 1993. Este crecimiento se acelera posteriormente, pasando por 12,2% en 1994 y, luego de un valor máximo de 17.4% en 1996, llegar a 13,7% en 1997;
- Aunque algo más atenuada, la tendencia es también creciente en cuanto a la tasa de subocupación horaria : de 7,9 % en 1991, a 9,3 % en 1993; y luego continúa aumentando, de 10,4% en 1994 a 13,1% en 1997;

¹⁴ De manera general, en el caso argentino, un punto porcentual de aumento de la tasa de actividad resulta, ceteris paribus, en un incremento de 2,5 pp en la tasa de desocupación abierta.

- el aumento de los índices de desocupación y subocupación horaria aparece como un fenómeno generalizado dado que ocurre tanto el área metropolitana de Buenos Aires como en el conjunto de los centros urbanos del interior del país.
- el número de desocupados creció casi 20% anual acumulativo entre los años 1991-97 (Cuadro 2). Al mismo tiempo, aumentó la duración del desempleo: según datos de la EPH, el 31% de los desocupados del GBA llevaban en esa situación más de tres meses en 1991, proporción que aumentó a 57% en 1996.
- el número de empleos se mantuvo prácticamente estancado (al menos, hasta 1996). De esta forma, aún tomando el incremento registrado en 1997, la tasa de variación del empleo llega a 1,4% anual, lo que representa solamente la mitad del aumento de la PEA (Cuadro 2). Por otra parte, debe notarse que el aumento del número de empleos ocurrido en 1997 refleja, en buena parte, el impulso otorgado a los programas estatales de empleo transitorio, situación que se vincula con las elecciones nacionales convocadas para el mes de octubre de ese año.
- las personas con jornada reducida involuntaria (subocupación horaria) se duplicaron, con una tasa de aumento del 11,9% anual (Cuadro 2).
- la evolución del número de «empleos plenos»¹⁵, permite apreciar la real magnitud del proceso de destrucción de puestos de trabajo de los años noventa. La tasa de variación es prácticamente cero (0,10% anual); alcanzado valores negativos entre 1994/96 y sólo los programas de empleo transitorio de 1997 permiten recuperar en este año el nivel de 1991. (Cuadro 2);

¹⁵ El concepto de «empleo pleno» consiste aquí en excluir del total de ocupaciones a quienes se desempeñan menos del tiempo normal de trabajo y desean trabajar más tiempo (subocupación horaria). Este trabajo a tiempo parcial es involuntario y «oculta» parte del desempleo en tanto el restringido alcance del subsidios por desempleo «fuerza» al desempeño de actividades, en su mayor parte, informales, de baja productividad e ingresos.

CUADRO 2

Evolución del mercado de trabajo - Total de aglomerados urbanos Indice base 1991=100

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Variación 1991-97	
								% anual acumulativo	Total en miles
Población Total	100.0	101,7	103.3	105.1	106.8	108.6	110.4	1,66	1.977
P.E.A.	100.0	103.5	107.0	108.4	112.0	114.6	118.2	2,82	1.361
Ocupados	100.0	102.3	103.3	101.3	99.6	101.1	108.6	1,39	608
Ocupados Tiempo Pleno	100.0	102.0	101,2	97,5	92,5	92,3	100,6	0,10	40
Desocupados	100.0	122.0	164,4	219,8	305,8	326,0	266,9	17,78	751
Subocupados horarios	100.0	106,1	126,0	142,7	177,2	197,5	195,9	11,86	568

Fuente : Elaboración propia en base a datos de la EPH - INDEC, octubre de cada año.

Ocupados Tiempo Pleno = Ocupados menos subocupados horarios

El deterioro que muestran los indicadores agregados del mercado de trabajo, en especial, la destrucción neta de empleos plenos es un fenómeno económico inusual en territorios y/o períodos sin catástrofes bélicas o naturales. El hecho es aún más notable puesto que tienen lugar en un contexto expansivo de la actividad económica.

Como se señaló antes, la visión «oficial» atribuye el fenómeno al excesivo rigor normativo del mercado de trabajo, cuyas regulaciones desestimularían la incorporación de personal por parte de las empresas. Sin embargo, como también se puso en evidencia, desde 1991 se implementaron numerosas medidas de «flexibilización» laboral y se subsidiaron modalidades precarias de contratación de personal.

4.2 Flexibilidad contractual y precarización del empleo

Al igual que otros países de A. Latina, el mercado de trabajo de la Argentina tiene una estructura dual, con dos sectores claramente diferenciados. En uno, predomina el empleo asalariado, mediante contratos laborales registrados y por tiempo indeterminado, por lo tanto, los trabajadores cuentan con cobertura legal y acceso a los servicios de la seguridad social. En el otro, que comprende una amplia gama de situaciones, predominan las actividades precarias y la ausencia de protección legal y de cobertura de la seguridad social.

Este último grupo se encuentra integrado, básicamente, por asalariados no registrados, trabajadores independientes de baja calificación y variadas prestaciones de servicios personales. Se trata de actividades desempeñadas como «refugio» de última instancia por quienes no logran insertarse en el otro sector y que, dada la debilidad de las redes de seguridad social, se ven forzados a lograr algún tipo de ingreso, por reducido que sea y por denigrante (o peligrosa) que esta actividad resulte. De hecho, este sector opera en condiciones de máxima flexibilidad laboral y, por consiguiente, las propuestas de reforma apuntan claramente a flexibilizar las relaciones laborales de los asalariados del primer grupo.

Tanto la flexibilidad contractual (en el grupo uno) como la precariedad del empleo (grupo dos) se amplió notablemente en el curso de los últimos años, y fue impulsada por dos vías principales, que operaron de manera simultánea y complementaria. La primera, como resultado de la políticas económicas aplicadas y su impacto en términos de destrucción neta de empleos plenos. De esta forma, tuvo lugar una ampliación de la zona de precariedad laboral. La segunda opera a través de las reformas impuestas en las regulaciones laborales, que favorecieron el reemplazo de los asalariados con contratos de tiempo indeterminado por otros en condiciones más precarias (contratos a término, menores condiciones de trabajo y remuneración).

Una investigación reciente considera que algo más de la mitad de la P.E.A. del área metropolitana de Buenos Aires se encontraba en 1996 en situación de «vulnerabilidad laboral» (Lo Vuolo: 1998; cap. VIII). Dicha categoría comprende a desocupados, subocupados que buscan activamente otro empleo, asalariados sin beneficios sociales (no registrados), trabajadores cuenta-propia de baja o nula calificación, empleados en el servicio doméstico y trabajadores familiares sin remuneración. A todas luces, se trata de actividades que no representan estándares aceptables de «normalidad» laboral.

Por su parte, las nuevas formas de contratación flexible se difunden muy rápidamente al interior del sector asalariado formal. Durante 1997, las «altas» (nuevos contratos) de trabajadores con relaciones precarias (contratos «a término» o «a prueba») representan 82% del total (MTySS: 1997). La elevada tasa de reemplazo de trabajadores por formas de contratación más flexible, va marcando un cambio importante en la composición del empleo: los asalariados con contratos sin plazo de vencimiento pasaron de 95% del total a 83% en sólo dos años (1995/1997).

5. ESCENARIOS MACROECONÓMICOS Y PERSPECTIVAS DEL EMPLEO.

El objetivo de esta sección no es ensayar proyecciones cuantitativas de las principales variables del mercado de trabajo. Mas bien, el interés es analizar las relaciones entre los comportamientos de la actividad económica global, el empleo y la productividad del trabajo, a la luz de los contextos macroeconómicos que pueden imaginarse a partir del llamado «programa de convertibilidad»¹⁶.

El análisis toma en cuenta los siguientes supuestos de partida: i) que las reformas económicas (vía apertura comercial y retraso cambiario) provocaron un «shock» inicial sobre la competitividad externa; ii) que la estructura productiva actual ha logrado cerrar la brecha inicial de competitividad externa (en el camino quedaron numerosas empresas, otras se redimensionaron y/o fueron transferidas); iii) que la principal estrategia para cerrar la brecha operó a través de la baja del costo laboral unitario (aumento de la relación producto-empleo), reduciendo planteles laborales y condiciones de trabajo¹⁷; iv) que la estabilidad de los precios internos (incluyendo, el tipo de cambio fijo) experimentada en los tres últimos años (prácticamente, inflación cero) no generaría presiones endógenas adicionales en materia de competitividad externa¹⁸. De aquí podría inferirse que a futuro las presiones para aumentar la productividad del trabajo deberían ser menos intensas que en el pasado reciente. En otras palabras, el crecimiento económico podría ser más amistoso con la creación de empleo¹⁹.

Ahora bien, qué ocurre en el plano macroeconómico. ¿Es posible considerar la actual estructura de precios relativos como de equilibrio? o, si se prefiere, ¿es sustentable el esquema de política económica vigente?. Aquí, el dato central es el comportamiento del sector externo en tanto indicador de la situación de competitividad global del sistema económico. Lo primero que se observa es que la reestructuración económica impuesta en los últimos años produjo una importante modificación en la balanza comercial de la Argentina, que pasó de saldos estructuralmente positivos (exportaciones > importaciones) a una situación, también estructural, de signo negativo: en 1991 el superávit comercial externo representaba (+) 2% del PBI y para 1998 el saldo es negativo por (-) 2,5% del PBI.

¹⁶ Conviene reiterar que la referencia al «programa de convertibilidad» es una simplificación expositiva, puesto que comprende un amplio espectro de reformas, dentro de las cuales, la regla de convertibilidad monetaria es un componente importante, pero no el único.

¹⁷ Debe recordarse que, a nivel microeconómico, el cierre de la brecha de competitividad operó también con otros factores, como una mayor incorporación de partes y componentes importados, eliminación de líneas de producción local, etc.

¹⁸ El «reacomodamiento» de la rentabilidad empresaria a las nuevas condiciones de los precios relativos podría comprobarse a través de la virtual desaparición (al menos hasta fines de 1998) de críticas a la apertura externa y el retraso cambiario.

¹⁹ De todos modos, la política de tipo de cambio exige aumentos de la productividad doméstica en línea con la del «resto del mundo», o al menos, con países con los cuales se referencia el comercio exterior de la Argentina, tal el caso de EEUU, la Unión Europea y Brasil. Si estos niveles no se alcanzaran, tendría lugar un progresivo deterioro de los niveles de competitividad externa. Otro tanto ocurriría si tuviera lugar una revaluación del dólar (por tanto, del peso argentino) respecto de las demás monedas.

La dimensión del problema del comercio exterior de la Argentina se comprende mejor considerando el volumen de las transferencias de recursos que deben girarse anualmente al exterior en concepto de servicios reales y financieros. En los últimos años, el déficit de la cuenta corriente del balance de pagos se financió a través del endeudamiento externo, mecanismo posibilitado por las condiciones imperantes (al menos hasta aquí) en los mercados financieros internacionales. El déficit de cuenta corriente alcanzó 3,5% del PBI en 1997 y se estima en más de 4,5% para 1998. Mientras tanto, la deuda externa total pasó de us\$ 65 mil millones en 1991 a us\$ 105 mil millones a fines de 1997 (CEPAL: 1998) a pesar de la utilización de títulos públicos como parte de pago en la venta de las empresas públicas privatizadas.

La magnitud del desequilibrio externo es un factor condicionante del comportamiento futuro de la economía argentina. Por un lado, el aumento del coeficiente de elasticidad de las importaciones hace que el crecimiento de la actividad económica interna derive en fuertes presiones sobre la balanza de pagos. Por otro lado, la economía mundial se desenvuelve en un contexto de alta incertidumbre y la inestabilidad de los mercados afecta los flujos financieros hacia los «países emergentes».

La preocupación por la fragilidad externa de la economía está implícita en la recomendación del FMI cuando a comienzos de 1998 aconsejaba al gobierno argentino tomar medidas que «eviten el recalentamiento de la actividad económica»²⁰. Propuesta insólita para una economía con altos índices de desempleo e inflación cero. Claro que el motivo real de la preocupación es otro bien distinto, se apuntaba a «enfriar» la absorción interna, para impedir desbordes del déficit externo y el deterioro de los indicadores de solvencia externa, evitando así cambios en las expectativas de los agentes económicos que pudieran revertir el sentido de los flujos de capitales. Al mismo tiempo, se procuraba afirmar la imagen de que los problemas del sector externo no modificarían el tipo de cambio sino que la política a seguir para «ajustar» los desequilibrios sería la «recesión» interna²¹.

En consecuencia, los escenarios macroeconómicos futuros están vinculados estrechamente con la evolución de las cuentas del sector externo y con las políticas que se instrumenten en relación al mismo. Por su parte, la evolución del empleo dependerá en gran medida del comportamiento macroeconómico. En este punto, es necesario recordar la amplitud de los desequilibrios que se han acumulado en el mercado de trabajo. No es este un dato menor puesto que plantea una doble exigencia para el crecimiento económico: «aborber» el flujo regular de los nuevos contingentes laborales (aumento demográfico, mayor participación femenina, migraciones y urbanización) y, al mismo tiempo, «reabsorber» el stock existente de personas desocupadas, subocupadas y en empleos “basura”.

De manera esquemática, puede suponerse que la economía argentina encontrará en los próximos años dos tipos diferentes de contextos internacionales. Uno, que denominados «moderadamente optimista», considera que las condiciones vigentes en los últimos años se mantendrán sin mayores variantes. Esto significa contar con un ambiente financiero internacional que, sin graves sobresaltos, permitiría financiar déficits de la cuenta corriente del balance de pagos de magnitudes comparables a las actuales. De esta

²⁰ Las sugerencias, aceptadas por el gobierno, consideraban la disminución del gasto público, recortes de la inversión estatal, aumento de la presión tributaria y la tasa de interés.

²¹ En los hechos, reiterar el esquema de política económica que fuera aplicado en ocasión de la crisis del Tequila a fines de 1994.

forma, podría mantenerse un sendero económico expansivo, apoyado en el ingreso de capitales y el aumento continuo de la deuda externa. El otro escenario, sería «moderadamente pesimista», en tanto supone la vigencia de condiciones más restrictivas para el financiamiento externo, y que podrían derivar en la necesidad de funcionar con, al menos, equilibrio de la balanza comercial ²².

El escenario «moderadamente optimista» supone posibilidades de financiar déficits de cuenta corriente comparables al nivel actual (digamos, 5% del PBI). La mitad de este déficit se origina en rubros de mucha rigidez, como las erogaciones por servicios reales y financieros. Esto impone restricciones adicionales sobre la evolución del déficit comercial externo. Aquí, el problema es que las reformas económicas produjeron un importante aumento del coeficiente de elasticidad M/PBI. En consecuencia, el crecimiento presiona más intensamente sobre las importaciones y esto es sostenible sólo si, paralelamente, se logra una fuerte expansión de las exportaciones. La desindustrialización, el nuevo perfil exportador con mayor preponderancia de «commodities» y recursos naturales y la política de tipo de cambio fijo son elementos que dan cuenta de las dificultades para superar la restricción externa al crecimiento ²³.

Admitiendo que un sendero de crecimiento del PBI del 4% anual (similar a la del período 1992/98) fuera sustentable desde la perspectiva del financiamiento del sector externo, cabe preguntarse respecto de los efectos sobre el empleo. El impacto dependerá, básicamente, de la evolución de la PEA y de la productividad del trabajo. Considerando que la tasa de variación de la PEA urbana en la última década fue 2,8% anual y aceptando la presencia de una moderada tasa de incremento del producto por trabajador ²⁴, el resultado más probable es que el ritmo de creación de empleo permita absorber a los nuevos contingentes poblacionales que se incorporan al mercado de trabajo. De aquí, puede deducirse que no habrá modificaciones significativas (al menos en el mediano plazo) en cuanto a reducir la amplia zona de precariedad laboral que existe en la actualidad, lo que incluye también la persistencia de altas tasas de desempleo abierto.

Los conflictos que surgen de este escenario del mercado de trabajo pueden pensarse en dos direcciones. Una, aumento de las demandas sociales a favor de obtener algún tipo de ocupación y/o de ingresos. En el esquema macroeconómico vigente, sólo pueden imaginarse limitadas acciones asistenciales compensatorias, por ejemplo, mediante la instrumentación de programas de empleo transitorio de baja cobertura. Otra, demandas empresarias en procura de una mayor desregulación laboral, que acentúe la presión del «ejército de reserva» sobre el sector asalariado formal y permita reducir los costos laborales unitarios.

²² Deliberadamente se excluyen los escenarios extremos (muy optimista/muy pesimista), que implicarían, por ejemplo : i) disponer financiamiento externo cualquiera sea el nivel de déficit de la cuenta corriente del balance de pagos ; ii) salida neta de capitales.

²³ La paridad fija con el dólar estadounidense implica de por sí, una revalorización del peso argentino frente a gran parte del resto del mundo, principalmente, de las monedas asiáticas y también de Brasil, principal mercado de las exportaciones argentinas de los últimos años.

²⁴ Téngase en cuenta que, para evitar deterioros en la competitividad externa, la política de tipo de cambio fijo requiere aumentos de productividad similares al contexto internacional - más precisamente, en sintonía con los países más relacionados con el comercio exterior argentino.

El escenario macroeconómico «moderadamente pesimista» plantea como problema central la necesidad de reducir el déficit comercial externo. La «visión oficial» (incluye a representantes de la oposición política) apoya la continuidad de la política de tipo de cambio fijo. En consecuencia, los mecanismos disponibles para mejorar la competitividad y corregir el desequilibrio externo toman en cuenta dos variantes principales. Una, a través de un ajuste pasivo o de mercado, en donde la contracción de la oferta monetaria, resultante de la disminución de las reservas internacionales por el déficit externo (recordar que la «convertibilidad» vincula ambos elementos), y la consiguiente secuela de restricción del crédito y aumento de la tasa de interés operaría como freno automático de la actividad económica interna. De esta forma, termina restringiendo el aumento de las importaciones y ajustando el desequilibrio externo al nivel de financiamiento disponible.

La experiencia recesiva en ocasión del llamado «efecto Tequila» ilustra claramente sobre la preferencia del pensamiento oficial por esta variante de ajuste. Pero, al mismo tiempo, muestra que los resultados sobre la balanza comercial no son perdurables sino transitorios y con muy altos costos en términos de pérdida de crecimiento económico y aumento del desempleo.

La otra variante se diferenciaría por la intención de aplicar políticas activas para la promoción de las exportaciones. Esto significa instrumentar estímulos fiscales selectivos que mejoren la competitividad de (algunas) firmas y/o sectores productores de bienes comerciables internacionalmente. Este enfoque es alentado por la oposición política y cuenta, por cierto, con el apoyo de representantes del sector industrial. En los hechos, los subsidios operan como «devaluaciones fiscales». Precisamente, aquí se presenta su principal limitación: el estrecho margen que disponen las finanzas públicas para difundir ventajas fiscales y aliviar de manera significativa la restricción externa. El resultado, en una u otra de las variantes, es un menor ritmo de crecimiento económico.

El escenario macroeconómico «moderadamente pesimista» plantea efectos más negativos sobre el mercado de trabajo. La situación actual de exceso de oferta laboral no sólo se mantendrá vigente sino que se manifestarán tensiones para su expansión. Estas tensiones serán más intensas (al menos en el corto plazo) en la variante de ajuste pasivo o de mercado, dado que ésta propicia frenar importaciones restringiendo el nivel de actividad económica. Por su parte, la segunda alternativa se presenta como más exigente en cuanto a aumentar la productividad del trabajo como medio para mejorar la competitividad exportadora. En consecuencia, cualquiera sea la variante, habrán de persistir y, muy probablemente, tenderán a aumentar las patologías actuales del mercado de trabajo, ya sea el desempleo abierto como la precariedad laboral. De esta forma, debería aumentar la escala de las intervenciones compensatorias del Estado pero, al mismo tiempo, también aumentan las restricciones fiscales como resultado del menor crecimiento económico y/o del uso alternativo de recursos para subsidiar las exportaciones.

El esquema macroeconómico aplicado desde comienzos de los años noventa ha sido un factor fundamental en el deterioro de las condiciones de empleo y de trabajo. Al mismo tiempo, la estructura de precios relativos resultante de dicho esquema deriva en un desequilibrio estructural que revaloriza al sector externo como restricción estructural del crecimiento y, de esta forma, proyecta escenarios negativos sobre el comportamiento futuro del empleo. De aquí que, en relación al mercado de trabajo, un primer problema a resolver es la reformulación del ambiente macroeconómico, mediante una estructura de precios relativos que no solo permita aliviar la restricción externa al crecimiento sino también las

presiones para reducir los costos laborales (y el empleo) como forma de sostenimiento de la competitividad externa.

No obstante, debe quedar claro que la magnitud de los desequilibrios acumulados en el mercado de trabajo es ya de tal dimensión que, aún en las hipótesis más optimistas de crecimiento económico, no es factible esperar cambios significativos en horizontes de tiempo razonables. Por lo tanto, la agenda de discusión debería orientarse hacia la puesta en marcha de orientaciones alternativas, más eficaces para afrontar la insuficiente disponibilidad de empleos plenos. Esto significa, entre otras cuestiones, lograr una mejor distribución de los tiempos de trabajo y la creación de redes de seguridad en los ingresos que garanticen mínimas condiciones de vida a las personas con nula o precaria accesibilidad al empleo.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.

Bekerman, M. (1998): Reforma comercial y desempleo. Reflexiones para el caso de la economía argentina, *Desarrollo Económico*, Número Especial, vol. 38, Buenos Aires.

Bisang, R.; Bonvecchi, C. ; Kosacoff, B. y Ramos, D. (1996): La Transformación industrial en los noventa. Un proceso con final abierto, *Desarrollo Económico*, Número Especial, vol. 36, Buenos Aires.

Carassai, S. (1998) : Un mercado que elige, un Estado que abdica, un crecimiento que posterga. La experiencia argentina en los años 90, en Hugo Nochteff *La economía argentina a fin de siglo : fragmentación presente y desarrollo ausente*, Flacso-Eudeba, Buenos Aires.

CEPAL (1998): Indicadores macroeconómicos de la Argentina, enero-marzo, Buenos Aires.

C.E.P. (1998): «Inversiones en la Argentina. Aspectos macroeconómicos y análisis del destino de los equipos importados», *Estudios de la Economía Real* N° 9, Centro de Estudios de la Producción, Secretaría de Industria, Buenos Aires, junio.

Goldin (1997): *El Trabajo y los Mercados. Sobre las relaciones laborales en la Argentina*, Eudeba, Buenos Aires.

Kacef (1994): Algunas consideraciones acerca de la composición de la inversión, Instituto de Desarrollo Industrial, Unión Industrial de la Argentina (U.I.A.), Nota N° 43, Buenos Aires.

Kosacoff, Bernardo (1995): La industria argentina, un proceso de reestructuración desarticulada, en Pablo Bustos (comp.) *Mas allá de la Estabilidad*, Fundación F. Ebert, Buenos Aires.

Lo Vuolo, R. (1998): «Pobreza y políticas de sostenimiento del ingreso. Asistencialismo focalizado versus ingresos básicos universales», Documento de Proyecto, cap. VIII (mimeo), Ciepp, Buenos Aires.

Nochteff, H. (1998): Neoconservadurismo y subdesarrollo. Una mirada a la economía argentina, en Hugo Nochteff *La economía argentina a fin de siglo : fragmentación presente y desarrollo ausente*, Flacso-Eudeba, Buenos Aires.

Marcó del Pont (1995): Responsabilidades de la política económica en el aumento del desempleo, en Minutas, Buenos Aires, julio/diciembre.

MTySS (1997) : Informe de Coyuntura Laboral, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Buenos Aires (varios números).

Monza, Alfredo (1993): Costo laboral y competitividad. En: «Estudios del trabajo» Nro. 6, Segundo Semestre, ASET, Buenos Aires.

Szretter, H. (1993): La aplicación del criterio de productividad en la negociación salarial, Informe 11, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Proyecto Gobierno Arg/PNUD/OIT, Buenos Aires.

Szretter, H. (1996): Costo salarial en la industria manufacturera, (mimeo), Buenos Aires.

ANEXO

La forma en que los cambios en el sistema de precios relativos afecta a la competitividad externa puede analizarse tanto desde una perspectiva microeconómica, ubicándose a nivel de empresas determinadas, como también en el plano macroeconómico, considerando al sistema económico en su conjunto o, al menos, bloques agregados del mismo. La expresión siguiente es un indicador que permite medir los niveles de competitividad externa, ya sea de firmas individuales, de ramas de actividad o de conjuntos económicos aún más amplios, y resulta útil para identificar la naturaleza de los fenómenos ocurridos en la Argentina de los últimos años.

$$C = \{ [p_i \cdot (tc / w) \cdot (P / E)] \cdot (1 + t) \} / (1 + g) \quad (1)$$

en donde:

p_i = precios internacionales;

tc = tipo de cambio nominal;

w = salario bruto nominal (comprende salario directo + contribuciones a la seguridad social);

(P / E) = producto por ocupado (productividad del trabajo);

t = tasa de arancel externo;

g = tasa de ganancia deseada;

Una expresión alternativa de (1) es la siguiente:

$$C = \frac{(p_i \cdot tc) \cdot P \cdot (1 + t)}{w \cdot E \cdot (1 + g)} \quad (2)$$

De esta forma, la competitividad externa se visualiza en relación a los cambios en tres factores principales²⁵: i) la estructura de los precios relativos, básicamente, la relación entre los precios internacionales en moneda local (esto es, intermediados por la tasa de cambio) y el salario nominal; ii) la productividad del empleo; iii) la relación entre las tasas de protección arancelaria y de ganancia pretendida.

²⁵ Por simplicidad, la fórmula no toma en cuenta a los precios internos de los bienes y servicios no comercializables internacionalmente (por ejemplo, tarifas de servicios públicos privatizados). No obstante, la influencia de éstos últimos puede considerarse a través del comportamiento de la variable salarial.

Se observa que la competitividad externa varía en relación directa con las modificaciones del tipo de cambio (t_c), de los precios internacionales (p_i) y del arancel externo (t). Otro tanto ocurre respecto de la productividad del trabajo (P/E). Al aumentar el rendimiento laboral se utiliza menos trabajo por unidad de producto y, por lo tanto, mejora la competitividad externa al reducirse los costos laborales unitarios. La situación es inversa si disminuye la productividad laboral debido a que aumenta la ponderación de los costos laborales en relación al valor de venta de la producción. En suma, la competitividad puede mejorar como resultado de aumentos en la productividad del trabajo, los precios internacionales, los aranceles de importación, así como también a través de la devaluación de la moneda local (aumento del tipo de cambio nominal).

A su vez, la competitividad externa se mueve en sentido inverso a los cambios en el salario nominal (w), ya sea que éste responda a variaciones del salario directo o de las contribuciones para la seguridad social. En sentido similar operan los cambios en el *mark-up* empresarial (g).

En la Argentina, el programa de reformas económicas aplicó en sus inicios una fuerte reducción de la tasa de protección arancelaria. Considerando que este factor se mantiene constante desde entonces, y asumiendo como hipótesis la constancia de la tasa de ganancia pretendida, las variables que influyen sobre la competitividad se reducirían a la siguiente expresión:

$$C = (t_c \cdot p_i \cdot P) / (w \cdot E) \quad (3)$$