

**EL MERCADO DE TRABAJO BAJO EL
NUEVO RÉGIMEN ECONÓMICO EN
ARGENTINA**

Oscar Altimir

Luis Beccaria

LC/L.1217
Julio de 1999

Este trabajo fue preparado por los señores Oscar Altimir y Luis Beccaria, consultores, para el Proyecto "Crecimiento, empleo y equidad: América Latina en los años noventa" (HOL/97/6034). Las opiniones expresadas en este trabajo, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de la exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

ÍNDICE

ÍNDICE.....	3
RESUMEN.....	5
I. INTRODUCCIÓN.....	7
II. EL MERCADO DE TRABAJO PREVIO A 1990.....	9
1. La situación anterior a 1975.....	9
2. El período 1975-1990.....	11
2.1 <i>Fuerza de trabajo, empleo y desempleo en las zonas urbanas</i>	12
2.2 <i>El comportamiento de las remuneraciones</i>	14
II. EL MERCADO DE TRABAJO Y EL AJUSTE ESTRUCTURAL.....	19
1. Cambios en las regulaciones laborales.....	19
2. El mercado de trabajo en los noventa.....	27
2.1 <i>Visión general del período</i>	27
2.2 <i>Expansión, productividad y empleo</i>	28
2.3 <i>Características del empleo</i>	33
2.4 <i>Evolución de las remuneraciones</i>	37
2.5 <i>Las fases del desempeño</i>	39
III. CONCLUSIONES.....	47
bibliografía.....	53
ANEXO I.....	57
Desagregación variación tasa de actividad entre 1991 y 1994.....	57
ANEXO II.....	58
Breves notas sobre definiciones y la información empleada Cobertura de los datos de la Encuesta Permanente de Hogares.....	58
Los datos utilizados en este estudio.....	59
Cobertura de la Encuesta Permanente de Hogares.....	60
ANEXO III.....	61
Evolución del empleo, el desempleo y las remuneraciones.....	61
Tasas de actividad por género y edad.....	62
El sector informal en el empleo total (%).....	63
Empleo asalariado no registrado (%).....	64

Evolución de la ocupación por nivel educativo	65
Evolución del desempleo por nivel educativo	65
Tasas de desempleo por género y edad (%).....	66
Ingresos medios relativos de las ocupaciones principales de los asalariados ^{1/}	67
Evolución del producto, el empleo y la productividad en los años noventa.....	68
Dinámica del empleo, el producto y los costos salariales entre mayo 1991 y oct. 1997	68
Evolución del producto, el empleo, las remuneraciones y la productividad de las industrias manufactureras entre 1990 y 1996.....	69
El sector informal de los diferentes sectores (%).....	70
Distribución de la variación del empleo total (%).....	71
Trabajo no registrado según nivel de educación.....	71
Participación del empleo calificado ^{1/} en el empleo total.....	72
Participación económica de distintos hogares del gran Buenos Aires (%).....	73
Elasticidades empleo-producto entre los extremos cíclicos.....	73
Salario medio real 1940-1997	74
Relación entre la variación del producto y de la productividad de los sectores productivos 1991-1997	74
Relacion entre la variación de la producción y del empleo en las ramas de la industria manufacturera 1990-1996.....	75
Relacion entre el coeficiente de importaciones 1990 y el aumento del producto de las diferentes ramas de la industria manufacturera 1990-1996.....	75
Relación entre las variaciones del salario nominal y del costo salarial unitario de los sectores productivos 1991-1997.....	76
Tasa de desempleo y tasa de desempleo ‘corregido’ GBA 1991-1998 mayo (%)	76
Notas	77

RESUMEN

El documento analiza los efectos del proceso de estabilización y reforma estructural de los años noventa sobre el comportamiento del empleo y las remuneraciones. El mercado de trabajo, que fue sujeto de adecuaciones en su marco institucional acordes con las encaradas en otras áreas, no acompañó el éxito que el país registró en cuanto a estabilidad y crecimiento. El escaso impacto de la expansión de la producción sobre la ocupación que se observó entre 1991 y 1995 contribuyó a elevar el desempleo —que alcanzó valores inéditos para el país— y se constituyó en la principal preocupación económica. La baja elasticidad empleo-producto obedeció al mejor aprovechamiento de la capacidad instalada ociosa y de la mano de obra ocupada en la producción pero, principalmente, al impacto de la reestructuración productiva derivada de la apertura, la desregulación y las privatizaciones así como de la reanimación de la inversión y de la apreciación cambiaria. Tales factores provocaron la sustitución de trabajo por capital e insumos importados así como la elevación de la productividad conjunta de los factores. El hecho que la lenta evolución del empleo formal no derivase en un crecimiento compensador del sector informal y que sus efectos recayesen sobre el desempleo abierto es una característica llamativa del período.

Debido a que durante el período analizado operaron los efectos del proceso de reconversión y de los episodios cíclicos, resulta dificultoso desentrañar cuáles son las características típicas del mercado de trabajo del régimen económico que va emergiendo. Sin embargo, la elevada importancia de la precariedad ocupacional y, por tanto, la mayor volatilidad del empleo total aparecen como rasgos característicos del mismo. El grado de respuesta de la ocupación a los cambios del producto constituye, por el contrario, una variable más difícil de pronosticar. No es razonable suponer que primará aquella muy baja de los primeros años de la convertibilidad cuando el proceso de reconversión productiva ejercía sus efectos plenamente. Pero tampoco es convincente la idea del mantenimiento de los muy altos valores de la elasticidad de 1996 a 1998, período durante el cual la recuperación económica fue acompañada de una significativa creación de puestos de trabajo. Existe, sin embargo, consenso acerca de que la disminución de la desocupación abierta —que hacia fines del período analizado aún superaba el 12%— y otras manifestaciones de la subocupación sólo podrá lograrse si prevalecen elevadas y sostenidas tasas de crecimiento del producto. Tal escenario resulta también necesario para quebrar la tendencia al estancamiento —y aún a la leve reducción— de las remuneraciones.

I. INTRODUCCIÓN

Se analiza en este documento el comportamiento reciente del mercado de trabajo urbano argentino. El objetivo principal de la investigación es el de aportar al estudio de los efectos que sobre el empleo y las remuneraciones ha tenido el proceso de estabilización y reforma iniciado en 1991. El programa de Convertibilidad que se puso en vigencia en ese año logró sacar al país de la prolongada etapa de inestabilidad y estancamiento económico que, con diversos grados, se había extendido a lo largo de los tres lustros anteriores. Desde principios de los noventa se comenzó a transitar, entonces, un período durante el cual se alcanzaron varios de los equilibrios macroeconómicos básicos, el nivel de actividad agregada creció aceleradamente y se registraron avances en el grado de eficiencia productiva en varios sectores. Este recuento de comportamientos positivos, sin embargo, no puede extenderse al mercado de trabajo el que, más allá del diagnóstico que se tenga de lo ocurrido, exhibió indicadores insatisfactorios: junto con la casi novedad de vivir sin inflación, una parte de los argentinos comenzaron a experimentar una situación también inédita –al menos con el grado de importancia ahora registrado—como es el hacerlo con un elevado desempleo. Este fenómeno, junto con otros como la creciente presencia de empleos precarios –que, como se argumentará más adelante, resultó de los mismos factores básicos–, no sólo afectan a quienes soportan tales situaciones sino que ejercen diversas influencias sobre el conjunto de la población. Como se discute extensamente en el módulo sobre los cambios en la distribución del ingreso, los desarrollos en el mercado laboral resultan determinantes del mantenimiento, y aún crecimiento, del elevado grado de desigualdad distributiva que se registraba inicialmente.

Por lo tanto, en la actual etapa resulta relevante ir construyendo un bagaje de conocimientos que permita identificar los efectos que la consolidación del nuevo régimen económico ejerce sobre el empleo y los ingresos, tanto en lo que hace a los niveles agregados de estas variables como a sus estructuras. La importancia del tema no sólo se deriva del deseo por entender lo acontecido entre 1991 y 1998 sino que lo sucedido durante estos años puede echar luz acerca de cuales serían los rasgos más estructurales que ese nuevo régimen va imponiendo al mercado de trabajo; específicamente, la capacidad de generar empleo, la calidad del mismo y, como recién se comentó, indirectamente el grado de equidad de la distribución del ingreso que puede esperarse.

El documento se inicia con una discusión acerca de la evolución que tuvo el mercado laboral hasta fines del decenio de los ochenta. Con ello se procura ubicar los acontecimientos más cercanos en el contexto del desarrollo registrado en períodos anteriores ya que aquellos no puede entenderse cabalmente sin esta mirada de más largo plazo que permite discutir cómo algunos

problemas laborales y de distribución del ingreso no son de ninguna manera nuevos en la Argentina. En la segunda sección del documento es donde se aborda específicamente el tratamiento de lo acontecido a lo largo de los años noventa.

II. EL MERCADO DE TRABAJO PREVIO A 1990

Esta sección ha sido dividida en dos partes, en la primera de ellas se plantean muy resumidamente los rasgos que caracterizaban al mercado de trabajo urbano argentino con anterioridad a 1975. En la segunda de ellas, por su parte, se presentan –también suscintamente– los desarrollos que tuvieron lugar entre 1975 y 1990.

1. La situación anterior a 1975

Hacia principios del decenio de los setenta el mercado de trabajo argentino se diferenciaba de los correspondientes a la mayoría de los otros países en la región. En términos generales, y sujeto a las precisiones que se formularán más abajo, aquel estaba relativamente integrado, había una mayor presencia del trabajo asalariado, los niveles de subocupación eran más bajos, los salarios –en términos absolutos– más elevados, y se registraban menores diferencias de ingresos entre sectores y calificaciones.

A efectos de entender estas características, conviene tener en cuenta algunos rasgos del desarrollo experimentado por el país desde fines del siglo pasado. Un territorio con escasa población nativa recibió una corriente importante de inmigración europea que pasó a residir, en su gran mayoría, en áreas urbanas y que condicionó ciertos comportamientos demográficos. En particular, la población creció a una tasa relativamente reducida, uno de los factores que explica por qué la presión de la oferta de trabajo resultó significativamente menor que en el resto de la región. A su vez, el extendido sistema educativo público contribuyó a elevar el grado de escolaridad de la fuerza de trabajo. Una oferta laboral expandiéndose lentamente y una economía dinámica originaron niveles de subutilización estructuralmente poco importantes. Esta situación y la alta productividad del sector agropecuario –especializado en alimentos– derivaron en un poder de compra de las remuneraciones más elevado que en otras economías en desarrollo.

Otra de las características de la situación argentina fue el desarrollo alcanzado por la actividad gremial, proceso ligado al grado de asalarización de la fuerza de trabajo que ya había logrado un nivel elevado a principios de siglo. El escaso grado de subutilización de la mano de obra también debió haber contribuido a la fortaleza y cobertura del sindicalismo. Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que varios autores han tendido a coincidir en que ese fenómeno fue –especialmente luego de los años treinta– producto principalmente de factores políticos o sociales más que de condiciones económica derivadas de un empleo formal en expansión.¹ La presencia gremial, junto a las señaladas características de la oferta laboral, podrían dar cuenta, al menos parcialmente, de las menores diferencias de ingresos entre trabajadores con distintas características. La política laboral y social del peronismo contribuyó

significativamente a mejorar la distribución del ingreso. En lo que hace a este punto, sin embargo, resulta también crucial la relativa homogeneidad de la estructura productiva Argentina.

Las particularidades del mercado de trabajo argentino se reflejan en algunos indicadores como los que se brindan a continuación: la tasa de crecimiento de la población fue de 1.7% anual durante el período 1950-70 que se compara con la de 2.7 correspondiente al promedio de A. Latina. Por su parte, el grado de asalarización ya había llegado al 65% en 1914, proporción similar a la de otros países de la región en 1980. Cifras que expresan diferencias en el mismo sentido pueden encontrarse para el grado de escolarización de la PEA. Por su parte, la proporción de hogares pobres en 1960 se estimó en 5%,² que se compara con valores del 50% para el promedio de América Latina. Los indicadores de la desigualdad de la distribución del ingreso resultaban también relativamente reducidos; así, por ejemplo, el coeficiente de Gini de la distribución de los ingresos de los hogares de Argentina era de 0.41 tanto en 1953 como en 1961. Para esos años o cercanos los valores para Brasil ascendían al 0.57 o al 0.54 ó 0.52 en México o Costa Rica.³

La descripción realizada en los párrafos anteriores pretendió presentar, de manera sumaria, los rasgos estructurales del mercado de trabajo argentino enfatizando las diferencias con otros países de la región. No debe desprenderse de esta discusión la hipótesis de la que sociedad argentina evolucionó a lo largo del siglo sin enfrentar problemas de empleo. Estos ya se advertían antes de 1950, en los bolsones de subocupación de ciertas zonas rurales, en el tamaño y las características de parte del cuentapropismo urbano que desarrollaban actividades de servicios de baja productividad, lo cual estaba asociado a la elevada participación del sector terciario en la estructura ocupacional. Fue a partir de los cincuenta cuando las dificultades aparecieron más claramente, decenio durante el cual se desaceleró la demanda de trabajo formal como consecuencia de la más lenta –y fluctuante—evolución de la producción agregada.⁴ Los problemas ocupacionales se manifestaron en la caída de la proporción de los asalariados en el empleo o en el modesto crecimiento de las remuneraciones. Esto llevó a algunos autores a enfatizar el carácter de “economía con oferta excedente de trabajo” que habría tenido la Argentina (por ejemplo, Marshall, 1978).

Si bien en los años sesenta y primera parte de los setenta se recupera el crecimiento de la ocupación en las zonas urbanas, lo hizo a un ritmo inferior al experimentado por la expansión de la PEA.⁵ Respecto a la dinámica de la oferta de trabajo en estas zonas, además del crecimiento vegetativo continuaron las migraciones desde las áreas rurales a las que se agregaron, desde mediados de los cincuenta, la nuevamente relevante contribución de los flujos de inmigración extranjera, provenientes ahora de países limítrofes.

En síntesis, entre 1950 y 1970 se advierte una escasa capacidad empleadora de las unidades más formales y un fuerte aumento de la participación del sector terciario en la ocupación. El continuo incremento del cuentapropismo –expansión que, al parecer, fue aún más intensa cuando se considera al conjunto del sector informal—,⁶ unido a la creciente terciarización constituyen para algunos autores signos evidentes de una mayor subocupación. Si bien indudablemente la expansión de la informalidad fue en parte una respuesta a la escasa creación de puestos formales, las características del cuentapropismo o, más generalmente, de las ocupaciones informales también distaban de ser aquellas

que la literatura asociaba típicamente al sector. Por ejemplo, el ingreso promedio de los trabajadores autónomos era a principios de los setenta, superior a la de los asalariados. Más específicamente, una investigación detallada sobre el sector informal en la Ciudad de Córdoba mostró que una parte significativa del mismo no podía considerarse plenamente como una manifestación de subocupación ya que no sólo generaban ingresos adecuados sino que competían con unidades más formales. Como lo expresan los autores del estudio “...sólo una parte de este conjunto [cuenta propias más unidades pequeñas] puede ser definido como sector informal, constituyendo la restante un sector que por sus características no totalmente equiparables a las de las empresas organizadas, podría ser denominado “cuasi-formal”.⁷ En cuanto a la expansión del sector terciario, si bien está parcialmente relacionada con el aumento de la informalidad, algunos autores enfatizan que parte de la misma es “demandada” reflejando la complejidad creciente de la economía.⁸

Parece desprenderse de la discusión encarada en este apartado que el mercado de trabajo urbano argentino registraba, antes de mediados de los setenta, niveles de subocupación encubiertos de una magnitud no despreciable pero menores que en la mayoría de los países en desarrollo. Se advertían evidentes signos de segmentación⁹ pero también se encontraba más integrado que lo que resulta usual en América Latina. Se ha sostenido incluso que se enfrentaba —o podría enfrentarse en caso de verificarse un crecimiento rápido y duradero— con insuficiencias en la oferta de trabajo poco calificado, hipótesis que se apoyaba en la importante —y ya mencionada— entrada de trabajadores con esa característica procedente de países limítrofes.¹⁰ Por tanto, hacia mediados de los setenta los problemas ocupacionales eran ciertamente de una entidad menor que en el conjunto de la región. Parecía que en una economía con un escaso subempleo rural, un proceso de expansión sostenida llevaría a reducir los desajustes más agudos del mercado laboral. El problema se ubicaba, precisamente, en cómo hacer para transitar por ese sendero de crecimiento productivo continuo.

2. El período 1975-1990

Los efectos del largo proceso de estancamiento e inestabilidad macroeconómica que se extendió entre mediados de los setenta y principios de los noventa afectaron el comportamiento del empleo y las remuneraciones. Este impacto llevó a que se difundiese un consenso sobre la presencia de una paulatina transformación de algunos aspectos de su funcionamiento que profundizaron aquellos rasgos típicos de los mercados de los países en desarrollo.

Se ha estimado que durante los ochenta, el empleo creció a una tasa anual del 1.5%, producto de un ritmo del 0.7% en el sector rural y del 1.6% en el ámbito urbano. Como en el caso anterior, el resto de la sección abordará el análisis de lo acontecido en este último segmento. Cabe aquí sólo acotar que el menor dinamismo del empleo rural reflejó la continuación de la tendencia histórica a la disminución no sólo relativa, sino también absoluta, de la población y, consecuentemente, de la PEA residentes en estas áreas. El único punto que se desprende de la escasa información disponible sobre este ámbito es el crecimiento de los ocupados dedicadas a actividades no agrícolas que pasó del 39% en 1980 al 45% en 1990.

2.1 Fuerza de trabajo, empleo y desempleo en las zonas urbanas

El deficiente desempeño macroeconómico que experimentó la economía argentina elevó la tasa de desocupación pero sólo moderadamente, hasta niveles cercanos al 6-8% a fines de los ochenta (Cuadro 1). Esta expansión del desempleo, escasa si se la relaciona con la performance del producto (que registró en 1990 prácticamente el mismo nivel que en 1975), resultó de otros dos desarrollos que se observaron durante el período: el lento crecimiento de la oferta de trabajo y el deterioro de la productividad. primero de estos dos comportamientos –el referido a la dinámica de la fuerza de trabajo-- significó la continuación, a partir de mediados de los setenta, de una tendencia que venía operando desde principios del decenio. Se ha estimado que entre 1970 y 1975 se redujo la tasa de actividad urbana luego que esta aumentase a una tasa anual del 0.5% entre 1960 y 1970. A lo largo de la segunda parte de los setenta continuó esta disminución de la participación. Si bien no es posible analizar aquí detalladamente esta evolución de la oferta, parece que la desaceleración del crecimiento de la participación habría estado, durante la primera mitad de los setenta, reflejando un efecto ingreso en el marco de un significativo crecimiento de la ocupación y de las remuneraciones. La extensión del sistema de seguridad social siguió jugando en la misma dirección. Por el contrario, podría suponerse que la continua reducción de la participación que se produce durante la segunda mitad de la década resultaría de la preeminencia de los efectos sustitución –la respuesta a la fuerte disminución de las remuneraciones-- y desaliento –derivado del debilitamiento de la creación de empleo formal--.¹¹ Similares factores habrían continuado operando durante la primera parte de los ochenta, cuando se estanca la tasa de actividad urbana (ver Cuadro 2). A partir de 1986 se aprecia una reversión de esta evolución, retomando un ritmo de crecimiento similar al de los sesenta. Algún elemento que sugiere la importancia del efecto ingreso en este último período fue el aumento de la oferta de personas de 60 años y más.

En cuanto al deterioro de la productividad, se observa que entre 1974 y 1990 el empleo urbano agregado se expandió a una tasa anual de 1.5% que se compara con un estancamiento del PBI de las actividades no primarias. Este contraste es aún más fuerte en el decenio de los ochenta durante el cual el PBI no primario se reduce anualmente a una tasa del 1.4% y el empleo crece al 1.4%. Este aumento del empleo resulta, por ejemplo, similar al registrado entre 1960 y 1970, período durante el cual el producto se expandió a una tasa anual cercana al 5%.

La evolución de la ocupación que se verificó desde mediados de los setenta, y el deterioro observado de la productividad, parecen estar asociados con varios desarrollos. Por un lado, el crecimiento de la informalidad, por el otro, la acentuación de la terciarización. Como consecuencia de la caída en los niveles de producción, no debe descartarse tampoco que se haya deteriorado o estancado la productividad de amplios sectores de empresas formales e informales. En el sector industrial, para el que se dispone de datos provenientes de una encuesta dirigida a establecimientos formales,¹² se observa precisamente que la relación producto/empleo permaneció prácticamente estancada entre 1980 y 1990.

A lo largo de todo el período 1975-90 disminuyó la proporción de empleo asalariado y fue precisamente durante la última parte de los setenta cuando lo hizo de manera más significativa. Se estaría, entonces, frente a la presencia de un mecanismo de ajuste del mercado laboral que es típico de

economías en desarrollo pero que anteriormente no habría sido importante en el país: las escasas oportunidades de empleo en el sector formal llevaron a que muchos activos recurriesen a actividades por cuenta propia como forma de generar algún tipo de ingreso. Esta lectura de las cifras ha sido matizada por algunos autores al tomar en cuenta ciertas características del comportamiento macroeconómico de Argentina durante ese período. Según alguno de ellos el cuentapropismo no debe verse sólo como un destino para personas que visualizaban no tener posibilidades de lograr un empleo asalariado formal, esto es, como una mera alternativa a la desocupación y, por tanto, producto de un cambio que era hasta cierto punto involuntario. Por el contrario, el crecimiento de estas posiciones durante los setenta y ochenta sería, en alguna proporción al menos, producto de cambios voluntarios que algunos individuos realizaron como manera de cubrirse de la fuerte reducción de los salarios.¹³ Información correspondiente exclusivamente al Gran Buenos Aires sugiere que el conjunto del sector informal (Cuadro 3)¹⁴ creció a una tasa levemente superior a la exhibida por el total de los cuenta propia mientras que el formal lo hace a un ritmo menor que el de asalariados. Si se aplica las proporciones del Área Metropolitana a la ocupación urbana total estimada se tendría que el informal se expandió entre octubre de 1980 y el mismo mes de 1990 al 2.8% anual (que se compara con el 2.4% de los no asalariados) mientras que el formal lo hizo al 0.2%, cuando el conjunto de los asalariados lo hacía al 1.4%). La diferencia entre estas dos últimas cifras obedeció al muy importante crecimiento de los asalariados informales, subconjunto que —por otra parte—explicó casi todo el aumento de la cantidad total de asalariados.

Otra característica de la evolución del empleo durante el período bajo análisis es el crecimiento de la proporción de asalariados no registrados o clandestinos, comportamiento que de acuerdo a datos del Gran Buenos Aires, ocurrió durante los años ochenta. Este desarrollo está en parte asociado al crecimiento del empleo en establecimientos pequeños pero, como se aprecia en el Cuadro 4, se derivó en su mayor parte de un incremento de la incidencia en todos los estratos de tamaño.¹⁵ Si nuevamente se realiza el ejercicio de aplicar las proporciones de trabajo no registrado del Gran Buenos Aires al total de asalariados estimado para el conjunto de áreas urbanas del país se deduce que el empleo asalariado registrado habría permanecido estancado y todo el incremento arriba comentado se compuso de nuevos puestos “en negro”.

El desplazamiento del empleo hacia las actividades terciarias influyó, por otra parte, en un más lento crecimiento promedio de productividad. La expansión más rápida del empleo informal explica en parte la ganancia relativa de las ocupaciones en servicios. Sin embargo, al haber sido el crecimiento del conjunto de las ocupaciones terciarias entre 1980 y 1990 mayor al experimentado por las ocupaciones por cuenta propia se deduce que también hubo una importante expansión de puestos asalariados en servicios. Una de estas fuentes parece haber sido el empleo público cuya proporción en el conjunto de los asalariados se mantuvo.

También se observó una continuación de la tendencia al incremento del grado de escolaridad de la población ocupada (ver Cuadro 5). Resulta interesante señalar que entre 1974 y 1991 no ha habido modificaciones importantes en las tasas relativas de desempleo según el grado de instrucción salvo un crecimiento levemente mayor que el promedio para quienes, como máximo, han completado el nivel primario, y una disminución en el correspondiente a los activos con nivel terciario completo (Cuadro

6). Excepto para este último, las tasas de los otros grupos eran, hacia el final de los ochenta, muy similares. Tal evolución de la estructura de la oferta y del desempleo sugiere un mayor incremento de la demanda de trabajo más calificado. En qué medida tal sesgo respondió a los efectos del cambio técnico o a la evolución misma que tuvo la oferta se discute en el próximo acápite al abordar el análisis de la evolución de los niveles y estructura de los ingresos.

Para concluir esta discusión de las características del comportamiento del empleo y el desempleo durante el período 1975-80 cabe hacer mención a algunos otros atributos de los activos. El comportamiento de la desocupación de acuerdo al sexo y la edad de las personas apunta en todos los casos en la misma dirección comentada en el párrafo anterior: hacia una generalización del crecimiento ya que todos los grupos han visto aumentar sus tasas específicas (Cuadro 7). La correspondiente a los jóvenes registró los valores más elevados a lo largo de todo el período pero se verificó un crecimiento en casi la misma proporción en las tasas de todos los tramos. Por lo tanto, si bien ellos continuaron siendo el grupo más afectado, el insatisfactorio comportamiento del empleo también afectó a activos de mayor edad.

El leve crecimiento de la duración del período de desocupación constituye otra evidencia del deterioro de la demanda de trabajo. Aún cuando la falta de un sistema de protección a los desempleados explica la preeminencia de episodios cortos, creció la proporción de aquellos que duran entre 4 y 12 meses.

2.2. El comportamiento de las remuneraciones

El período bajo análisis se inicia con una fuerte reducción de los sueldos y salarios que significó un quiebre de la tendencia anterior, ubicando al promedio en un nuevo y más bajo nivel tal como se aprecia en el Gráfico 1. El valor medio correspondiente al período 1976-90 resultaba menor al del decenio anterior y era similar al del período 1950-63.

Esa disminución inicial resulta del congelamiento de salarios, la devaluación del tipo de cambio y la liberalización de los precios, medidas implementadas por el régimen militar para estabilizar la economía. Con posterioridad, el contexto macroeconómico constituyó el principal determinante del estancamiento de las remuneraciones así como de las fluctuaciones de corto plazo que se observaron entre 1976 y 1990. Los cambios que experimentaron algunas instituciones constituyeron, sin embargo, otro factor que tuvo una influencia importante a lo largo de este período.

En relación a esta última variable, debe recordarse que luego del golpe militar de 1976 se prohibieron las actividades gremiales y los incrementos nominales de las remuneraciones pasaron a ser fijados por el estado. La imposibilidad de intervenir abiertamente en su determinación así como la debilidad de los representantes gremiales al nivel de las empresas y establecimientos (donde se llevaron a cabo algunas negociaciones) constituyen elementos que deben adicionarse al comportamiento macroeconómico en cualquier explicación de la evolución salarial del período que se extiende desde 1976 y hasta, al menos, 1983 cuando se restablecen las instituciones democráticas. De manera particular, la suspensión de la actividad gremial aparece como un factor relevante a la hora de entender la fuerte reducción de las remuneraciones de 1976, que cayeron el 30% en un solo trimestre.

La leve reducción de la inflación obtenida a partir de la política de tipo de cambio fijo implementada desde 1978 y el crecimiento en el producto que se venía observando desde 1977 permitieron una recuperación de las remuneraciones reales. Sin embargo, la crisis financiera derivada del creciente endeudamiento externo y de las elevadas tasas de interés —productos, a su vez, del persistente déficit de cuenta corriente— agudizó aún más las dificultades del frente externo y llevó al abandono de esa política a principios de 1981. En ese momento se produce una secuencia de fuertes devaluaciones que ocasiona una significativa elevación de la inflación y profundiza la caída del nivel de actividad. Estos comportamientos se profundizan durante 1982 con el racionamiento crediticio. En este contexto, los salarios se deterioran marcadamente.

Después de la derrota militar de Malvinas, el gobierno intentó una alianza con el sindicalismo para instrumentar su retirada política, lo que se tradujo en considerables aumentos de salarios nominales y en una recuperación significativa del salario real. Las medidas iniciales de la nueva administración civil —que asumió a fines de 1983— llevaron a consolidar esta tendencia creciente de las remuneraciones ya que se continuó con una política salarial expansiva mientras que se intentaba reducir la inflación con una mayor disciplina fiscal. El producto creció moderadamente en 1983 y la primera parte de 1984. Sin embargo, ante los crecientes problemas externos y la continua inflación, el gobierno tomó medidas destinadas a enfriar a la economía, con lo cual los salarios comenzaron nuevamente a disminuir. La abrupta caída del ritmo inflacionario registrada en 1986 permitió una recuperación salarial pero el contexto macroeconómico no facilitaba el mantenimiento de este comportamiento. Los episodios hiperinflacionarios de 1989 y 1990 terminaron por deteriorar sensiblemente el poder de compra de las remuneraciones.

En lo que hace a la estructura de los ingresos, y considerando lo acontecido en el Gran Buenos Aires con los ingresos de los asalariados con una sola ocupación, se advierte que las brechas entre las remuneraciones de personas con diferente grado de escolaridad se ampliaron entre 1974 y 1990 (Cuadro 8). Mejoraron los ingresos relativos de los asalariados que tienen alguna instrucción terciaria, se mantuvieron los de aquellos con secundaria completa mientras que cayeron los correspondientes a los trabajadores menos escolarizados. Tal comportamiento podría responder a desplazamientos en la demanda y oferta de calificaciones. Como la fuerza de trabajo exhibió, tal como fuera señalado anteriormente, un crecimiento de la escolaridad media y no se alteraron significativamente las tasas relativas de desempleo (Cuadros 5 y 6), se deduciría la existencia de un sesgo en la demanda laboral hacia las mayores calificaciones.

Pero el enfoque más tradicional que entiende a los cambios en las remuneraciones relativas como respuesta a lo acontecido exclusivamente con la composición de la oferta y de la demanda no resulta el único posible. Las alteraciones en los diferenciales salariales también pudieron responder a la decisión de algunos empleadores de proteger —al menos parcialmente— a su personal más calificado del fuerte deterioro de las remuneraciones reales que se verificó especialmente durante la segunda parte de los setenta,¹⁶ decisiones que habrían derivado en un aumento del premio salarial de los más calificados.

Pero más allá de la relevancia que se otorgue a uno u otra explicación, no resulta sencillo, con

los elementos disponibles, identificar la fuente del sesgo de la demanda de trabajo. Tal característica puede ser producto de un cambio técnico o, por el contrario, reflejar la presencia del fenómeno de devaluación educativa que suele acompañar procesos de estancamiento de la demanda de trabajo formal. Esto significa una creciente preferencia –y posibilidad– por parte de los empleadores por reclutar trabajadores con un grado de calificación mayor que la de aquellos que tradicionalmente cubrirían el puesto.

Una dificultad que tiene este último argumento para explicar lo sucedido en Argentina durante el período analizado es que la devaluación educativa lleva, *per se*, a una disminución de las diferencias en los ingresos medios de los estratos de personas definidos por el nivel educacional. En efecto, tal proceso implica que una porción de los trabajadores con un nivel dado de escolaridad pasan a desempeñar puestos de menor calificación que los típicos de ese grupo. En tanto esto se produzca a lo largo de todos los niveles educativos, el ingreso medio de todos los estratos debería disminuir respecto del inferior (primario incompleto). Incluso, en el caso extremo en el cual la devaluación educativa alcanzase a todos los puestos salvo unos muy pocos entre los menos calificados, la relación entre las remuneraciones medias de todos los estratos no debería afectarse mayormente. Sin embargo, entre 1974 y 1991 se verificó un aumento de las correspondientes a los de nivel secundario y terciario respecto de los valores de los dos grupos de asalariados con menor nivel educativo.

Esta hipótesis parece más razonable cuando se la considera en combinación con una explicación no tradicional de los determinantes de la estructura salarial. Así, por ejemplo, la devaluación educativa puede explicar el crecimiento de los requerimientos de credenciales mientras que la mayor dispersión pasa a entenderse a partir de la ampliación del premio para los que realmente cumplen funciones que resultan las típicas de los niveles de escolaridad elevados.

Estos enfoques menos tradicionales resultan quizás más atractivos para entender lo acontecido al interior del período. Como se aprecia en el Cuadro 8, las alteraciones arriba comentadas en la estructura de las remuneraciones fueron particularmente marcadas durante la segunda parte de los setenta. Por el contrario, las brechas relativas cambiaron en menor medida entre 1980 y 1990 aún cuando continuó expandiéndose la escolaridad media sin que se alteren las tasas relativas de desocupación. Desde una perspectiva más tradicional, y dada la falta de un impacto significativo del cambio de la estructura sectorial de la ocupación,¹⁷ tal diferencia de comportamiento entre los setenta y el decenio podría estar respondiendo a una reducción de la intensidad del cambio técnico –supuesto razonable dado el bajo nivel de inversiones del decenio

Alternativamente, puede considerarse que la estructura de la ocupación evolucionó de manera similar a lo experimentado por la de la oferta debido a la presencia de un proceso de devaluación educativa cuyos efectos igualadores sobre las remuneraciones relativas fue compensado por mayores premios.

Los cambios habidos en la realidad institucional del mercado de trabajo constituye otro de los factores a introducir en el análisis. Ya había sido reconocido por algunos autores¹⁸ que las negociaciones colectivas en las que intervienen los tradicionalmente fuertes sindicatos argentinos tendían, entre otros efectos, a homogeneizar las remuneraciones relativas. Por tanto la suspensión de

las mismas por el gobierno militar en 1976 resulta un dato a tomar en cuenta. Si bien desde ese momento y hasta que las negociaciones se reiniciaron en 1988 los incrementos salariales nominales fueron fijados por el estado –procedimiento que debería dar lugar a un mantenimiento de las diferencias– las empresas gozaron, luego de los primeros años, de libertad para pagar por encima de lo establecido a todo o parte de su personal.

Finalmente, la mayor heterogenización de la estructura productiva en términos de productividad pudo también ocasionar la ampliación de las brechas de remuneraciones. Tal sería el resultado de un proceso donde las firmas que hayan mejorado la eficiencia transfieran parte de esta ganancia a sus trabajadores y donde, como es razonable, estas empresas resulten también aquellas con mayor proporción de personal calificado.

II. EL MERCADO DE TRABAJO Y EL AJUSTE ESTRUCTURAL

Esta sección aborda el tratamiento de la temática que es el objetivo central de la investigación. Comprende dos apartados, en el primero de ellos se discuten las modificaciones introducidas, o que se están analizando, a la legislación laboral. En la segunda se efectúa el análisis del comportamiento del empleo y las remuneraciones durante el período 1991-98.

1. Cambios en las regulaciones laborales

Las regulaciones laborales constituyeron uno de los ingredientes de las reformas estructurales de los noventa. Sin embargo, la forma --especialmente el “timing”-- con la cual se desplegaron las adecuaciones en este campo fue diferente a la registrada en otras áreas. En particular, cabe destacar que aquellas de mayor envergadura recién fueron comenzadas a ser diseñadas o incluso planteadas, en 1993/4 e implementadas --al menos, parte de ellas-- recién en 1995. Algunos factores podrían permitir entender tal desarrollo. Por un lado, puede argumentarse que no era posible avanzar de manera rápida en este campo como consecuencia de la oposición del movimiento obrero, estrechamente relacionado al peronismo. Si bien los años de estancamiento productivo e inestabilidad macroeconómica había debilitado al sindicalismo, sus dirigentes ejercían alguna influencia llegando algunos a ocupar cargos en el gobierno.¹⁹ Más importante quizás, una buena parte de los asalariados conforman la base electoral del peronismo.

Sin embargo, parece poco probable que este factor resulte relevante en si mismo. Podría postularse que refuerza el efecto de un segundo factor que habría operado al inicio de la convertibilidad: la idea que no resultaba quizás importante llevar adelante inicialmente las reformas dado que el crecimiento económico morigeraría los efectos de la reestructuración. Está más allá de este trabajo el analizar en detalle el tema de las razones que provocaron la manera en que se encararon las modificaciones de las regulaciones laborales, pero resulta sugerente que en plena fase de rápido crecimiento del producto, en 1992 el Ministerio de Economía avizorase que la Argentina podría atravesar la reconversión económica, derivada de las reformas estructurales que se iban introduciendo, sin un empeoramiento marcado de los niveles de empleo. Por el contrario, se argumentaba que sería posible absorber paulatinamente no solo el crecimiento de la oferta sino también parte de la subocupación preexistente. Así, por ejemplo, en un documento gubernamental se proyecta una expansión del empleo del 3% anual entre 1992 y 1995 (Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos. 1993. Tomo II, Cuadro 1.3).

De esta forma, las partes más importantes de las reformas comienzan a delinearse y/o proponerse más activamente como respuesta a la elevación a casi el 10% de la tasa de desempleo urbano en mayo de 1993. Ello permite también explicar porqué no existió --a diferencia de otras

áreas-- un programa estructurado que guiase las modificaciones específicas. Se observó, en cambio, una serie de marchas y contramarchas que habrían sido producto de la necesidad de dar respuestas rápidas ante el crecimiento de la desocupación en un contexto donde los sindicatos ejercían presión y existían dificultades para consensuar, en algunos casos, posiciones entre los empresarios.

Este argumento no implica negar que el equipo económico estuviese convencido, desde el inicio, de la necesidad de adecuar la legislación laboral. Pero, dada la sensibilidad del tema y ausencia inicial de dificultades laborales, ella no constituyó un área prioritaria durante los primeros dos años de la convertibilidad. Los argumentos que se plantearon más insistentemente para justificar las reformas en este campo desde 1993/94 apuntaban a la conveniencia de adecuar la legislación referente a las relaciones individuales y colectivas a fin de dotarla de mayor flexibilidad y, fundamentalmente, para reducir los costos. Si bien en los ochenta no hubo cambios en la legislación en el sentido de aumentarlos y/o a hacer menos flexibles las normas, el punto enfatizado fue que este marco regulatorio dejó de ser funcional a una economía que se abrió y desreguló. En particular, los costos laborales no salariales (aportes a la seguridad social, costos de despido, y los derivados de ciertas regulaciones sobre duración de las jornadas, vacaciones, etc.) eran --al inicio de la convertibilidad-- superiores a los de muchos países, inclusive desarrollados y, de manera más preocupante, superiores a los de varias naciones que competían, o podían competir, con Argentina en diversos mercados (se incluyen más abajo algunas cifras disponibles para una serie de países de América Latina). Se argumentaba que en una economía mundial globalizada, la atracción de inversiones y el crecimiento basado en un sector exportador dinámico requería incrementar la competitividad, reduciendo costos. Precisamente --y tal como se verá más abajo-- un aspecto frecuentemente mencionado era el aumento del precio relativo del trabajo que se verificó desde la convertibilidad, lo cual habría incentivado el uso de técnicas capital intensivas y disminuido la competitividad global de la economía. Se agregaba que la excesiva centralización de la negociación colectiva constituía un factor que limitó la flexibilidad salarial en general y, en este contexto, dificultó llevar los salarios a los niveles compatibles con la productividad de la economía argentina. De manera similar, aquella característica complicó la adecuación de las condiciones de trabajo a la nueva realidad.

Proporción de los costos laborales no salariales totales²⁰ en relación a la remuneración bruta
(%)

Argentina	Brasil	Chile	México	Perú
64	58	45	47	61

Varios eran los problemas que se asignaban a las normas vigentes, argumentos que, por otra parte, resultaban similares a los utilizados en otros países --incluso desarrollados--. En término de los factores que influían directamente sobre el costo, se reputaban elevados los aportes y contribuciones al sistema de seguridad social. También operaba en el mismo sentido las regulaciones sobre el despido, aunque las restricciones que ellas provocan no sólo se derivarían del hecho que, debidamente consideradas, constituyen otro de los componentes del costo corriente. Se señala, adicionalmente, que el mecanismo adoptado, similar, en realidad, al de la

mayoría de los países, desestimula la contratación al agregar incertidumbre al flujo futuro de gastos. Adicionalmente, en un contexto de reformas estructurales, el riesgo asociado a un proyecto de inversión dado suele ser mayor que en períodos “normales”. Esto lleva a que resulte particularmente gravoso el costo fijo esperado que implica la indemnización que deberá pagarse en caso que falle el emprendimiento.

Se argumentaba de manera similar con relación a los costos y las características del sistema de indemnizaciones por accidentes y enfermedades laborales. Se apuntaba, en particular, a los derivados de los juicios entablados en el marco de la legislación civil, que podían llegar a ser no sólo importantes sino también poco previsibles.

Por otra parte, ciertas regulaciones –en particular las referidas a la duración de la jornada y las vacaciones– dificultan un mejor aprovechamiento de la fuerza de trabajo de la firma. Ellas provocaban que cuando surgía la necesidad de prolongar las tareas más allá de la duración máxima de la jornada se incrementasen los costos ya que las horas adicionales son retribuidas a una tasa superior que la de las normales.

Finalmente, la legislación que regulaba las relaciones colectivas era también criticada en lo referente, en particular, al nivel de la negociación. Específicamente, la dificultad para los empresarios no estribaba en las normas que orientaban los acuerdos convencionales sino en la legislación sobre sindicatos que, al favorecer una estructura centralizada, hacía que la negociación al nivel de un sector resultase la más frecuente.

Estos argumentos estuvieron, entonces, por detrás de las diversas modificaciones, tanto las ya realizadas como las que se encuentran aún en discusión. Las mismas han apuntado a:

- reducir el costo laboral no salarial a través de:
 - la reducción de las contribuciones patronales a la seguridad social
 - la reducción de los costos asociados a eventos como el despido o el accidente;
- aumentar la previsibilidad del costo laboral;
- flexibilizar la distribución del tiempo de trabajo;
- descentralizar la negociación.

a) La disminución de los aportes patronales

Una de las medidas más importantes tomadas con relación al costo laboral fue la disminución de algunas de las contribuciones que los empleadores deben efectuar a la seguridad social. De acuerdo a esta medida, ellas se redujeron entre el 30 y el 80% dependiendo de la localización del establecimiento. La proporción aumenta a medida que se incrementa la distancia respecto de la Ciudad de Buenos Aires y cuando la zona (el partido o departamento²¹) tiene una elevada incidencia de pobreza estructural. Cuando se puso en vigencia la medida –en 1994– el beneficio se otorgaba a la industria, la producción primaria, la construcción, el turismo y las actividades de investigación y desarrollo. En 1995, y dados los inconvenientes de orden fiscal que se derivaban de los efectos de la crisis internacional, las proporciones de reducción de las contribuciones

patronales fueron disminuidas (las que pasaron a variar entre el cero y el 50%) pero se extendió el subsidio a todas las ramas de actividad. Desde enero de 1996 se volvieron a las proporciones de reducciones originales (30 al 80%) y se mantuvo la extensión del descuento a todas las actividades. Teniendo en cuenta esta última situación, diversos autores han estimado que la tasa promedio de disminución sería de aproximadamente el 40%.²² Las reducciones se aplicaron a todos los componentes de las contribuciones patronales salvo para el que financia al sistema de obras sociales, las instituciones que administradas por los sindicatos proveen servicios de salud a los trabajadores. En lo que hace a este ítem, la reducción fue de un punto porcentual para todos los casos, esto es, independientemente de la localización del establecimiento productivo. Consecuentemente, las tasas efectivas actuales de las contribuciones patronales serían, en promedio, las siguientes:

Contribuciones patronales a la Seguridad Social en Argentina, 1996

(% de la remuneración bruta)

	Tasas sin descuento	Tasas promedios efectivas estimadas ²³
<i>Contribuciones a la seguridad social</i>	<u>33.0</u>	<u>21.2</u>
Previsión	16.0	9.6
Obras Sociales	6.0	5.0
PAMI	2.0	1.2
Subsidios Familiares	7.5	4.5
Fondo Nacional de Empleo	1.5	0.9

Se ha anunciado reiteradamente por parte de las autoridades la intención de eliminar completamente las contribuciones. Sin embargo, el impacto fiscal de la medida es el factor que seguramente está demorando su implementación.

b) Regulaciones sobre el despido

El Gobierno Nacional ha estado desde 1991 preocupado por las eventuales restricciones que las normas sobre despido²⁴ impondrían a la contratación de trabajadores y ensayó un procedimiento para tratar de morigerarlas. En la Ley de Empleo, sancionada en aquel año, se establecieron diversas modalidades de contratos a tiempo determinado al vencimiento de los cuales no se pagaba indemnización o se abonaba una menor que la usual.

Como en la mayoría de los países, las normas vigentes en Argentina antes de ese momento ya autorizaban la contratación de trabajadores a tiempo determinado. Sin embargo, ella estaba restringida, precisamente, a aquellas circunstancias donde se requerían servicios de manera transitoria o para actividades que se desarrollaban estacionalmente. Por tanto, las nuevas modalidades rompieron con la tradición respecto a que la contratación a tiempo fijo debía justificarse por las características de las tareas o de la actividad misma de la empresa. En efecto, el uso de los contratos introducidos en 1991 no estaba atado a esos requisitos aún cuando tenían fines específicos en función de ciertos criterios, como se señalará inmediatamente. Las cuatro modalidades establecidas son los siguientes:

Fomento de empleo: para desempleados inscriptos en la red de Servicios de Empleo²⁵ y despedidos del Estado por racionalización. El contrato puede durar entre 6 y 18 meses y los

empleadores se benefician con una reducción del 50% de los aportes previsionales y de los destinados a la obra social de jubilados, al sistema de asignaciones familiares y al Fondo Nacional de Empleo. La única contribución que no sufre ninguna deducción es, entonces, la dirigida a las obras sociales. Los asalariados reciben, al término del contrato, una indemnización equivalente a medio salario.

Nueva actividad: pueden ser utilizados por empleadores que abren un nuevo establecimiento o una nueva línea de producción en un establecimiento existente. Se benefician de una reducción de aportes similar a la correspondiente al caso anterior mientras que la duración del contrato puede llegar a 24 meses. Al igual que en la modalidad arriba descrita, debe abonarse un monto al momento de la terminación del contrato de medio salario.

Práctica laboral: destinados a jóvenes de hasta 24 años con formación previa. Su extensión máxima no puede superar el año y los empleadores se ven eximidos totalmente del pago de las contribuciones a que se hizo referencia más arriba (esto es, sólo pagan las destinadas a obras sociales). No se abona ninguna prestación al término del contrato.

Trabajo formación: esta modalidad puede ser empleada para contratar a jóvenes de hasta 24 años, sin formación ni experiencia laboral previa. Su duración debe superar los cuatro meses pero tiene que ser inferior a los 24. Esta es la única de las modalidades sancionadas en la ley que tiene un componente de formación al establecer que se debe destinar a ella entre un cuarto y la mitad del tiempo. Los empleadores no deben abonar indemnización alguna cuando concluya la contratación y gozan del mismo beneficio que en el caso anterior respecto de las contribuciones a la seguridad social.

Estas modalidades tienen varias restricciones. Entre ellas cabe mencionar la necesidad de que se autorice su uso en las convenciones colectivas y que no sean empleadas por los empresarios para reemplazar personal sino para generar puestos de trabajo adicionales. Las pequeñas y medianas empresas fueron, con posterioridad, eximidas de la necesidad de la habilitación por medio de las convenciones.

En 1995 se estableció otra modalidad promovida, la *Especial de fomento del empleo*, dirigida a incentivar la contratación de personas mayores de 40 años, discapacitados, mujeres y ex-combatientes de Malvinas. Las duraciones mínima y máxima son de 6 y 24 meses. Ella otorga los mismos beneficios que las de fomento de empleo y nueva actividad. Sin embargo, no se abona indemnización alguna al finalizar el contrato.

Resulta claro de la descripción anterior que estas modalidades implicaban no sólo un menor costo de despido sino que, especialmente, presentaban la ventaja de disminuir el costo laboral directo ya los empleadores pagan sólo parte de los aportes a la seguridad social. Este último resultaba, sin duda, el atractivo más importante en términos de reducción de costo laboral.

Con estos mismos objetivos –flexibilizar el despido y reducir el costo salarial– se creó en 1995 la figura del contrato de aprendizaje, que se define como una relación contractual “especial”, sin carácter laboral. Está destinada a favorecer la contratación de jóvenes (con edades entre 15 y 24 años) sin empleo; su duración puede oscilar entre los 3 y los 24 meses. Las convenciones colectivas establecen qué proporciones del plantel permanente pueden ser cubiertas con estos contratos.

La cantidad de puestos de trabajo creados por medio de estas modalidades no fue importante, al menos hasta 1996. Quizás como respuesta a ello y también a las críticas que enfatizaban que ellas tendían a elevar la rotación, se propuso tanto desde el gobierno como desde sectores empresariales una modificación en las normas sobre despido para los contratos típicos, esto es, aquellos a tiempo indeterminado. La situación de elevado desempleo también facilitaba abordar esta temática. Una de las modificaciones discutidas consistía en la eliminación del preaviso y establecimiento de un fondo –una cuenta para cada trabajador abierta en una Administradora de Fondos de Pensión–²⁶ a la que los empleadores debían aportar mensualmente una contribución. El acumulado de esa cuenta (más los intereses menos los gastos administrativos) podrá ser retirado por el trabajador (en cuotas mensuales) ante cualquier tipo de desvinculación de la firma (despido o renuncia). Esta propuesta no llegó, sin embargo a cristalizarse, entre otras cosas, por la falta de consenso sobre la magnitud de la contribución. Sólo una tasa del 8.3% aseguraba a los trabajadores igual monto indemnizatorio que en el sistema vigente, pero los empresarios comenzaron indicando la intención que el mismo fuese de aproximadamente 2.5%. Debe tenerse en cuenta que aún esta tasa resulta, para firmas que no hacen rotar de manea significativa a sus planteles, un costo mayor que el actual sistema.²⁷

Esta falta de acuerdo entre los empresarios junto con la presión ejercida por la central sindical más importante,²⁸ llevó a que la negociación acerca de este tema fuese prolongada ya que se presentaron diversos proyectos --algunos de los cuales tuvieron, incluso, estado parlamentario-- que no lograron el consenso mínimo. Finalmente, recién en 1998 se sancionó una reforma que elimina dos de las modalidades establecidas en 1991: *fomento de empleo* y *nueva actividad*; consecuentemente, sólo permanecen vigentes aquellas destinadas a favorecer ciertos grupos de población. Se introdujo, asimismo, una reforma al régimen de despidos menos sustancial que el proyecto del fondo; ella implica, fundamentalmente, dotar de proporcionalidad a la indemnización. En efecto, de acuerdo a la legislación que estaba vigente existía un monto mínimo de la indemnización que era el equivalente a las remuneraciones de dos meses, con lo cual si se despedía a un trabajador que tenía sólo tres meses de antigüedad se abonaba lo mismo que por el despido de alguien que había estado en la firma durante dos años y tres meses. De acuerdo a la reforma, la indemnización pasa a ser equivalente al 8.33% del sueldo por mes de antigüedad.

Pero quizás una de las modificaciones más importantes de los noventa fue la introducción en 1995 del período de prueba. Si bien en el régimen anterior los trabajadores no tenían derecho a indemnización durante los tres primeros meses, debían de ser preavisados. La nueva norma elimina el preaviso durante estos primeros meses aunque su relevancia no parece ser tan importante por la disminución que provoca en el costo del despido. Más significativa es la exención al pago de todo aporte patronal y personal –excepto el dirigido a las obras sociales y al fondo de subsidios familiares– durante ese período. Por otra parte, la duración del período de prueba puede duplicarse –hasta 180 días– si se acuerda en las convenciones colectivas. La norma recientemente sancionada (y que fue comentada más arriba) que altera la indemnización por despido y elimina algunas modalidades promovidas también reduce el período de prueba a un mes y elimina el subsidio que significa la casi total exención de los aportes patronales.

c) Regulaciones referidas a accidentes y enfermedades laborales

Los empleadores eran, tradicionalmente, los responsables por los accidentes y enfermedades laborales y pagaban directamente las indemnizaciones correspondientes. La legislación sobre el tema sufrió cambios en 1992 y 1995. En el primero de esos años se tomaron dos medidas importantes: la reducción de la compensación máxima (a abonarse en caso de fallecimiento) y el establecimiento de limitaciones a las posibilidades de efectuar demandas civiles. Este último constituyó un objetivo largamente buscado por los empresarios ya que, hasta ese momento, los asalariados tenían dos alternativas cuando iniciaban acciones legales como consecuencia de accidentes o enfermedades: reclamar las compensaciones establecidas o llevar a cabo una demanda civil. Esta última, que se realizaba –sin embargo– ante los juzgados de trabajo, implicaba la sospecha de negligencia por parte del empleador. Este procedimiento fue señalado como una dificultad importante y fuente de costos ya que no existía límite para las compensaciones otorgadas en los juicios civiles. La reforma de 1992 estableció que las demandas civiles deberían plantearse en los juzgados civiles, lo que limitaría el número de casos que siguen esta vía.

Sin embargo, estos cambios no fueron considerados suficientes y en 1995 se produjo una modificación sustancial en la legislación sobre el tema. Entre otras cosas, la nueva norma estableció que las acciones civiles sólo podrían plantearse cuando se sospecha que el infortunio laboral fue causado a propósito por el empleador. Limitó, además, el listado de enfermedades consideradas laborales o profesionales. Sin embargo, la alteración más significativa fue el cambio de un sistema de aseguramiento por parte de los mismos empleadores a uno de aseguramiento obligatorio en empresas especializadas. Todo empleador (excepto sólo los más grandes) debe contratar un seguro con alguna de las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo, empresas cuyo funcionamiento fue establecido por la nueva legislación. La reforma del sistema implicó también cambios importantes en la modalidad de compensación; antes de 1995 los asalariados que sufrían algún accidente o enfermedad recibían (ellos o sus parientes) la indemnización acordada en un solo pago. A partir de la reforma, la mayoría de las compensaciones son abonadas por las Aseguradoras a través de pagos mensuales.

d) Uso del tiempo y organización del proceso de trabajo

Desde la perspectiva de los costos, las vacaciones y feriados pueden ser vistos como elementos del costo laboral no salarial al constituir tiempo pagado no trabajado. Por otra parte, los topes a las jornadas y los descansos semanales incrementan los costos cuando, por razones estacionales y/o tecnológicas, se requiere trabajar más horas y/o más días: en tales circunstancias, el empleador debe abonar un salario mayor por la hora trabajada por encima del máximo.

Con el fin de reducir tales costos, se modificaron en 1995 las normas referidas a estos aspectos. Específicamente, se permitió que los convenios colectivos autoricen ciertas adecuaciones en el uso del tiempo las que, hasta ese momento, no podían ser sujeto de acuerdo entre partes ya que se encontraban establecidas en la legislación:

- se pueden otorgar las vacaciones en cualquier época del año mientras que hasta ese momento ellas debían concederse entre octubre y marzo;
- las vacaciones pueden fraccionarse a lo largo del año;

- se mantiene el número de días de descanso semanales en el año o mes pero puede autorizarse a que el empresario no los otorgue en algunas semanas;
- no se altera el número máximo de horas de trabajo anuales pero los toques diarios que existían se pueden superar en algunas jornadas, lo que se compensa con otras de menor duración.

e) Negociación colectiva

La negociación colectiva es vista por muchos como afectando el “adecuado” funcionamiento del mercado de trabajo ya que a través de ella los sindicatos ejercen un poder oligopólico y se fijan salarios superiores al nivel que se establecería “sin interferencia” y, consecuentemente, la desocupación también se ubicaría por encima del valor de equilibrio. Esta situación generaría mayores distorsiones aún en casos como el argentino, donde la negociación se realiza a nivel de rama. La descentralización contribuiría, entonces, a lograr salarios más compatibles con la situación de oferta y demanda relativa. Se argumenta que tal modificación resulta muy importante en la actualidad dada la mayor inflexibilidad de salarios que genera el contexto de baja inflación.

La legislación que rige las convenciones establece que las partes definen el nivel de la negociación: la firma, el oficio/profesión o la rama. Sin embargo las normas sobre sindicatos llevaron a que prevaleciesen los convenios a nivel de rama. En efecto, estas señalan que sólo un sindicato puede participar en la discusión del convenio colectivo que abarca a los trabajadores de un oficio dado en una rama determinada de una zona definida, lo cual hace difícil el establecimiento de asociaciones profesionales de empresas. Si bien no ha habido modificaciones en las normas sobre asociaciones profesionales, el gobierno ha tendido durante los últimos años a facilitar la negociación a nivel de firma, aún cuando es el sindicato de rama aquel que interviene. Así, por ejemplo, en caso que no haya acuerdo entre las partes se ha otorgado al Ministerio de Trabajo la facultad de laudar.

Los intentos por descentralizar aún más los acuerdos han enfrentado una oposición seria por parte de la central obrera. Su resistencia explica que las normas establezcan que aún en las negociaciones a nivel de firma sea el sindicato de rama el que represente a los trabajadores.

f) Seguro de desempleo

La Ley de Empleo de 1991 crea el seguro de desempleo, que se financia con el Fondo Nacional de Empleo formado por la contribución patronal del 1.5%.²⁹ Resultan elegibles al mismo los trabajadores despedidos sin justa causa de un empleo registrado y que hayan realizado aportes a la seguridad social durante al menos 12 meses de los 36 previos a la cesantía.—esto es, hayan sido asalariados registrados durante por lo menos un año a lo largo de los últimos tres—. Cubre a los asalariados incluidos en la Ley de Contratos de Trabajo por lo que no abarca a aquellos de la construcción, el servicio doméstico, el sector público y las actividades rurales.

El beneficio consiste de un subsidio mensual que tiene una tasa de reemplazo³⁰ originalmente establecida en el 80% para los cuatro primeros meses, de 62% para los siguientes cinco y de 56% para los últimos cuatro. En 1994 estas proporciones fueron reducidas al 50%; 42% y 35% respectivamente. De cualquier manera, el subsidio tiene un máximo de 300 pesos (originariamente, 400 pesos); el mínimo asciende a 200 pesos.

La cobertura efectiva del seguro es limitada --se calcula que hacia fines de 1997 solamente el 6% de los desocupados estaba recibiendo el beneficio--.³¹ Esto obedecía fundamentalmente a los criterios de elegibilidad, en particular, al hecho que resulten beneficiarios exclusivamente los despedidos de empleos asalariados del sector formal.

i) Otros aspectos

Entre otros cambios introducidos en la legislación laboral durante los noventa cabe señalar la reducción del costo para los contratos a tiempo parcial que se produce en 1995. En realidad, esta reducción se logra a partir de la introducción de la proporcionalidad en el cálculo de las contribuciones patronales a la seguridad social. Estas eran computadas, con anterioridad a esa fecha, sobre la base de la remuneración de la jornada normal. A partir de ese momento, los costos de la seguridad social pasan, entonces, a calcularse teniendo en cuenta la remuneración efectivamente abonada.

2. El mercado de trabajo en los noventa

Esta parte del documento aborda el análisis de lo sucedido en el mercado de trabajo urbano argentino durante los noventa, el decenio que --prácticamente-- comienza con la puesta en marcha de un programa de estabilización y un paquete de reformas estructurales --alguna de las cuales ya se habían iniciado algunos años antes--. La sección consta de cinco apartados; en los primeros cuatro se presenta una discusión de lo acontecido a lo largo del período, comparando los extremos del mismo: 1991 y 1998. El primero de ellos brinda la visión general y en los tres restantes se analiza, sucesivamente, el comportamiento del empleo y la productividad agregada y sectorial, los cambios en la estructura de la ocupación desde diversas perspectivas y la evolución de las remuneraciones. En el quinto y último apartado se estudian más detenidamente los dos períodos en los que conviene dividir a la década, los primeros años --1991-1994-- de crecimiento y el que se extiende entre 1995 y 1998 que abarca la crisis del tequila y la recuperación de los dos años posteriores.

2.1. Visión general del período

El empleo urbano se expandió a una tasa anual del 1.7% entre junio de 1991 --el inicio, aproximadamente, del Plan de Convertibilidad-- y mayo de 1998. A lo largo de ese mismo período, el nivel de actividad agregado lo hizo a un ritmo del 6.2% anual. Ello arroja una elasticidad empleo-producto de 0.24 o, expresado de otra manera, el incremento anual de la relación producto/empleo superó del 4.4%. El crecimiento de la ocupación resultó similar al de la población total pero no fue suficiente para dar cuenta del importante aumento de la tasa de actividad. Consecuentemente, el desempleo registró valores muy elevados --pasó del 6.3% a fines de 1990 al 13.2% en 1998, alcanzando un máximo del 18.4% en 1995--. Este fenómeno se constituyó en la manifestación más clara --pero no en la única-- de la insatisfactoria generación de empleo que contribuyó a consolidar una estructura distributiva inequitativa en el marco de un país que comenzaba a solucionar sus desequilibrios macroeconómicos y a mostrar un panorama global solvente.

La dinámica de la población económicamente activa fue particularmente acelerada durante el período a punto tal que la tasa agregada de actividad pasó del 39.5%³² en 1991 al 42.4% en

1998. Las dos terceras parte de este aumento se produjo entre 1991 y 1993. Consecuentemente la población económicamente activa creció al 2.5% anual entre 1991 y 1998 (que se compara con el 1.8% registrado entre 1980 y 1990). La mayor participación global reflejó la expansión de la tasa de mujeres ya que las correspondientes a varones jóvenes o con edades superiores a los sesenta años no exhibieron modificaciones (Cuadro 2). Cabe señalar aquí la marcada diferencia regional ya que todo el aumento de la participación se explica por lo acontecido en el Area Metropolitana del Gran Buenos Aires. El conjunto del resto de los aglomerados urbanos mantiene prácticamente fija su tasa de actividad promedio.

La desocupación fue –y continúa siendo– un fenómeno generalizado, abarcando a prácticamente todo el país y a personas de diferentes características. Los jóvenes experimentan las mayores tasas (Cuadro 7) pero el crecimiento registrado a lo largo de los noventa alcanzó a todos los grupos etéreos. En los últimos años se aprecia un aumento relativo de la incidencia entre las mujeres, especialmente en el Gran Buenos Aires, lo cual estaría relacionado con el comportamiento de la participación económica. Pero los niveles del desempleo entre los jefes de hogar constituye quizás uno de los rasgos más significativos de la evolución reciente del mercado laboral: mientras que hasta principios de los noventa sólo entre un 2 a un 3% de aquellos activos se reportaban como desocupados la proporción llegó a superar el 10% en el período bajo análisis (Cuadro 7).

Considerando el período que media entre mayo de 1991 y octubre de 1997 (último punto para el cual se cuenta con datos de empleo desagregados para el conjunto de las ciudades) se observa que la ocupación correspondiente a los servicios es la que experimentó el mayor dinamismo: en particular, cabe destacar al sector de Hoteles y restaurantes, al de las Actividades financieras, al de Servicios a las empresas y al de Transporte. Fue también significativo el crecimiento que registra la Construcción. La Administración pública muestra una expansión pero ella está totalmente explicada por lo acontecido con los programas activos de empleo, cuyos beneficiarios se incluyen en este sector. En cambio, se redujo el empleo total manufacturero y en Comercio y mostró un escaso aumento el correspondiente a los Servicios personales (Cuadro 9).³³

2.2. Expansión, productividad y empleo

El mayor incremento de la productividad³⁴ manufacturera –sector cuyo producto registró un fuerte dinamismo– resulta una de los factores que permiten entender el comportamiento del empleo sectorial. Sin embargo, éste constituye sólo un argumento parcial si se tiene en cuenta que la productividad también creció significativamente en actividades que, como la Construcción, los Hoteles y restaurantes y los Bancos y seguros, experimentaron aumentos elevados del empleo (bien superiores al promedio). En el caso de los servicios a las empresas la expansión de la ocupación estuvo asociada a un menor incremento de la productividad (aunque ésta lo hizo a una tasa anual del 3.1%); en Comercio, en cambio, el empleo se redujo aún cuando el producto creció de manera similar al promedio.

Las tablas siguientes facilitan el análisis de la relación entre las tres variables; se agruparon allí las ramas de actividad de acuerdo a su comportamiento respecto del producto y la productividad, por un lado, y del empleo y la productividad por el otro. La Tabla I.(a) identifica

un conjunto de ramas --que podrían caracterizarse como “dinámicas”-- cuyo producto y productividad crecieron, entre 1997 y 1991, por encima de la media. Cinco de los siete sectores manufactureros identificados pertenecen a ese grupo, así como la construcción y diversos servicios. Por su parte, la industria alimenticia y la de textiles y confecciones expandieron su productividad, pero en un contexto de menor aumento de la producción, el cual incluso fue nulo en el segundo de estos casos. Los logros en términos de eficiencia que registraron estas actividades podrían considerarse que responden a una estrategia “defensiva”. Los servicios profesionales y a las empresas también expandieron aceleradamente su actividad, pero dadas sus características, los cambios en el producto por persona ocupada no variaron de manera significativamente. Algo similar sucede entre las ramas del grupo IV, con el agregado que el método de cálculo del producto supone, en varias de ellas, que la productividad es constante.³⁵

Considerando ahora la Tabla I(b), se observa que cuatro de los sectores caracterizados como dinámicos mostraron también un relativamente rápido aumento tanto del empleo. En cambio el crecimiento de la ocupación de las siete ramas manufactureras --que, como recién se señaló, exhibieron un crecimiento elevado de la productividad-- resultó menor que el promedio. A este grupo se les agrega Comercio y Otros tipos de transporte, con lo cual se deduce que nueve de las diez ramas de menor aumento ocupacional registraron una rápida mejora de la relación producto/empleo.

Tabla I
VARIACIÓN SECTORIAL DEL EMPLEO, EL PRODUCTO Y LA PRODUCTIVIDAD 1991-97

(a) Grupo de actividades definidas según el comportamiento del producto y de la productividad

1991.1-1997.4		Variación del Producto	
Variación de Productividad	por encima de media	por encima de media (o similar) <u>Grupo I (Dinámicas)</u>	por debajo de media <u>Grupo II (Defensivas)</u>
			4 Madera, muebles y otras industrias 5 Papel e imprentas 6 Petróleo y químicas 7 Producción de minerales no metálicos 8 Metalmecánicas 9 Construcción 10 Comercio al por mayor y menor 11 Hoteles y restaurantes 13 Otros tipos de transporte 15 Bancos y seguros 16 Servicios públicos privatizados
	por debajo de media	<u>Grupo III</u>	<u>Grupo IV</u>
		17 Servicios profesionales y a empresas	12 Transporte terrestre 14 Auxiliares de transporte 18 Educación y salud privadas 19 Gobierno 20 Otros servicios 21 Servicio doméstico

(b) Grupos de actividad definidas según el comportamiento del empleo y de la productividad

1991.1-1997.4		Variación del Empleo	
Variación de Productividad	por encima de media	Por encima de media (o similar) <u>Grupo I</u>	por debajo de media <u>Grupo II</u>
			9 Construcción 11 Hoteles y restaurantes 15 Bancos y seguros 16 Servicios públicos privatizados
	por debajo de media	<u>Grupo III</u>	<u>Grupo IV</u>
		12 Transporte terrestre 14 Auxiliares de transporte 17 Servicios profesionales y a empresas 18 Educación y salud privadas 19 Gobierno 21 Servicio doméstico	20 Otros servicios

Se deduciría de esta descripción, y de las cifras del Cuadro 10 del Anexo, que el producto por persona ocupada creció entre 1991 y 1997 tanto en ramas que redujeron el empleo como en aquellas que lo expandieron. También se aprecia que el comportamiento de aquella variable fue similar entre sectores dedicados a transables y a no transables. En parte, la diferente evolución del producto de cada rama contribuye a entender lo acontecido con la ocupación. En efecto, las cuatro ramas del Grupo I de la Tabla I(b) registraron importantes crecimientos del producto mientras que el relativamente menor dinamismo de la actividad permite entender la baja generación neta de puestos de trabajo en Petróleo y Químicos y Comercio –sectores cuyos productos crecieron de manera similar al promedio—. Ya se había señalado que la industrias alimenticia y textil registraron un reducido aumento del producto. En cambio, las otras cuatro ramas manufactureras del Grupo II --cuyos niveles de empleo disminuyeron o crecieron por debajo del promedio-- exhibieron aumentos elevados del nivel de actividad. En ellas se verificó un crecimiento muy significativo de la productividad.

Esta asociación positiva entre dinámica del producto y de la productividad que se deduce de la Tabla I(a) se advierte más claramente en el Gráfico 2 del Anexo. Ella podría derivarse del hecho que el crecimiento de la producción promueve --a través de la reducción de la capacidad de instalada no utilizada-- una mayor eficiencia. Ya se hizo referencia más arriba al estancamiento productivo de los años ochenta, el cual provocó --especialmente entre los transables-- que el nivel de capacidad ociosa de principios de los noventa fuese elevado. Sin embargo, dada la reconversión que tuvo que encarar el aparato productivo ante la apertura y la revaluación del peso, las privatizaciones y otras modificaciones que implicó el cambio de régimen económico, es posible que también operase una causalidad en sentido contrario, especialmente en sectores productores de transables: el aumento de la eficiencia permitió hacer frente a la competencia externa y, por tanto, aprovechar el crecimiento de la demanda agregada que se verificó desde

1991.

Se señaló recién que la reducción del empleo en la industria fue generalizado aún cuando las cifras de la encuesta de hogares –empleada en la discusión anterior—sólo permitió clasificar al sector en siete subsectores. Por lo tanto, parece conveniente complementar el análisis recurriendo a la encuesta a establecimientos manufactureros que posibilita trabajar con un mayor grado de desagregación sectorial. Considerando los promedios anuales de 1990 y 1996³⁶ que surgen de este relevamiento³⁷ (Cuadro 11 del Anexo), se aprecia en el Gráfico 3 del Anexo que la asociación entre las variaciones de la producción y del empleo de los 27 sectores identificados resulta débil. Ello se explica, como en el caso del análisis realizado para el conjunto de los sectores, por la relación positiva que existe entre las variaciones de la producción y la productividad. En un trabajo reciente que analiza esta temática en la manufactura (Frenkel y G. Rozada, 1998) se estima que la mitad del aumento de la productividad promedio de la industria se explica por el efecto ciclo, esto es, aquel mencionado más arriba según el cual el incremento de la producción facilita un uso más eficiente de los recursos. El resto del incremento sería el resultado del aumento de la relación capital/producto y de incorporación de cambio técnico incorporado y desincorporado.

Estos resultados podrían sugerir que las ramas que exhibieron un comportamiento más dinámico de su producción fueron aquellas que lograron aumentos significativos en la eficiencia que les permitió reducir costos y hacer frente de mejor manera a la competencia extranjera. A su vez, este menor dinamismo productivo reforzó la tendencia al crecimiento de la productividad. Los autores recién mencionados, sin embargo, alcanzan unos resultados que sugieren que efectivamente, la diferente dinámica del nivel de actividad sectorial se origina, en buena medida, en las distintas posibilidades que tuvieron los sectores de responder a las nuevas circunstancias. Aquellos que mejor lo hicieron pudieron aumentar la producción más aceleradamente y, por lo tanto, también su productividad. Frenkel y G. Rozada sugieren, sin embargo, que fue el grado de competitividad inicial –en tanto sea captada por la inversa del coeficiente de importaciones-- el factor central en la explicación de esa diferente respuesta que las ofertas domésticas de los diferentes sectores tuvieron ante la apertura comercial y el atraso cambiario. En el Gráfico 4 del Anexo, se aprecia precisamente que la relación existente entre el cociente importaciones / producto en 1990 y las variaciones en la producción resulta negativa. Estrictamente, estos autores muestran, por un lado, una estrecha asociación negativa entre la dinámica productiva y la penetración de las importaciones mientras que, por el otro, esta última variables se relacionaba negativamente con el nivel de apertura en 1990. Tal como se concluye: “Frente al fuerte aumento de la demanda doméstica, la apreciación cambiaria y la reducción de la protección, compitieron más ventajosamente con las importaciones aquellas ramas de la industria que ya contaban con una mayor competitividad relativa.³⁸ En estas ramas fue menor la penetración de importaciones, creció más la producción local y por eso se observan en ellas mayores aumentos de productividad” (Frenkel y G. Rozadas, 1998; pg. 39). Un caso a destacar es el de Material de transporte, el sector más dinámico entre los manufactureros pero que tenía en 1990 un grado de apertura relativamente alto. Esta última situación obedece a que las plantas automotrices ya intercambiaban partes con plantas de las mismas firmas ubicadas en otros países en el marco de sus estrategias de integración a nivel global. El fuerte crecimiento de la producción tiene que tomar en cuenta que fue una de las

actividades que mantuvieron cierto grado de protección arancelaria.

El crecimiento del empleo total de los Servicios a las empresas y, en particular, el mayor dinamismo del correspondiente a los pequeños establecimientos del sector, podría estar indicando, al menos parcialmente, la tendencia hacia la subcontratación de actividades. Lamentablemente, no se dispone de evidencias que permitan evaluar la contribución global de este fenómeno. Datos para algunos sectores o conjuntos de firmas sugieren que el mismo no habría sido particularmente intenso durante los años noventa en Argentina. Por un lado, un par de estudios recientes apuntan hacia esta conclusión (Kritz, 1998; Esquivel, 1998). Por el otro, se habría subcontratado preferentemente tareas como limpieza y seguridad a juzgar por la evolución del empleo de los subsectores que conforman los Servicios a las empresas.³⁹ Precisamente la investigación de Esquivel, realizada para PYMES, sugiere que en ellos se habría concentrado la mayor parte de tal proceso.

En resumen, los incrementos de la productividad laboral no se restringieron a la manufactura, sector que enfrentó menores tasas de protección efectiva como consecuencia de la reducción de los aranceles y las barreras para-arancelarias así como de la apreciación cambiaria. El mayor acceso a bienes de capital importados, los cambios en las estructuras de los mercados (hacia una mayor concentración en algunos casos) y algún efecto de las modificaciones en los precios relativos contribuyen a explicar el importante crecimiento de la productividad en algunos servicios y en la construcción. Cabe señalar finalmente que la situación del aparato productivo al inicio de la convertibilidad –en cuanto a la existencia de una amplia capacidad ociosa y un importante atraso tecnológico– constituye otro factor que es relevante para dar cuenta de la mejora de eficiencia observada en los noventa.

Precisamente, la necesidad de considerar la particular situación inicial, así como los efectos de la reconversión realizada por buena parte del aparato productivo, hace que las relaciones entre la intensidad de los cambios en el empleo, el producto y la productividad registradas entre 1991 y 1997 difícilmente caractericen una situación estructural. Las hipótesis acerca del comportamiento futuro de la elasticidad empleo-producto no pueden extrapolarse de lo observado a lo largo de estos años. Resulta necesario incorporar nuevos elementos por lo que se volverá más adelante a este tema central de la investigación.

2.3. Características del empleo

La composición por categoría muestra que las ocupaciones asalariadas fueron más dinámicas, lo cual modifica la tendencia exhibida durante los años ochenta y, de alguna manera, constituye un resultado no esperado en el contexto de un mercado de trabajo que mostraba un fuerte crecimiento del desempleo. Esta conclusión se mantiene si se considera al conjunto del sector informal definido de la manera que se lo suele hacer en A. Latina (Cuadro 3). Era previsible suponer que ante la insuficiente demanda de trabajo formal y, especialmente, los elevados niveles alcanzados por la desocupación abierta, el sector informal operase –hasta cierto punto, al menos– como un “refugio”. El escaso papel compensador que asumió la informalidad durante el presente decenio también distingue al mercado de trabajo urbano argentino del de otros países de la región en los que la proporción de puestos no formales tuvo un comportamiento opuesto al

experimentado por las ocupaciones formales.⁴⁰

Se ha argumentado que la desregulación de varios mercados y los cambios que se produjeron en los precios relativos constituyen algunos de los factores que restringen el desarrollo de las actividades informales. Así, por ejemplo, la difusión del crédito y la instalación de numerosos supermercados minoristas en diferentes áreas de las ciudades que venden a bajos precios habrían limitado las actividades de los pequeños comercios. De manera similar, la reducción de los precios de los durables disminuiría la demanda dirigida a talleres de reparación. Sin embargo, tales explicaciones resultan, cuanto menos, parciales y tendrían mayor relevancia en un contexto de expansión del empleo total. Precisamente el sector informal, en cuanto “refugio”, es el ámbito al que se encaminan muchos de quienes no encuentran alternativas para emplearse y es esta falta de posibilidades el hecho que los lleva a realizar tareas que generarán un bajo ingreso. Sólo quizás en el marco de un modelo de búsqueda muy elemental –donde se elimine la posibilidad de la búsqueda desde la ocupación– podría racionalizarse el resultado de aumento del desempleo abierto y reducción de la informalidad.

Alternativamente, podría sugerirse que la puesta en marcha en 1992 del esquema de seguro de desempleo introdujo un factor que favoreció a que la persona despedida permaneciese desocupada por un tiempo prolongado y desalentó la búsqueda desde la informalidad. Sin embargo, debe recordarse lo señalado en el apartado 1.f) de esta sección acerca de la escasa cobertura que tiene ese instituto.

La disminución observada entre 1991 y 1997 de la importancia de la informalidad en la ocupación total obedece fundamentalmente a la registrada por los cuenta propia no profesionales; los asalariados de pequeños establecimientos así como los trabajadores del Servicio Doméstico mantuvieron su participación. Esta evolución relativa ya se venía dando en el Gran Buenos Aires en los ochenta, período durante el cual los asalariados de pequeñas firmas aumentaron fuertemente su presencia frente a un estancamiento del cuentapropismo y el Servicio doméstico. Si se restringe la definición de informalidad al agregado de asalariados y patrones de pequeñas firma más los cuenta propia no profesionales –excluyéndose también al conjunto del Servicio Doméstico–, se observa (Cuadro 12 del Anexo) que la reducción de su importancia, aún cuando afectó a varios sectores, fue más marcada en Comercio, restaurantes y hoteles y en Servicio Personales. No deja de llamar la atención tal comportamiento en estos dos sectores que suelen ser, precisamente, destinos importantes de trabajadores informales. En el primero de esos casos, lo acontecido con la estructura del mercado, hacia una mayor concentración, parece constituirse en un factor clave. En Transportes,⁴¹ por el contrario, se verifica un crecimiento de la incidencia de la informalidad mientras que se mantiene en el sector de Servicios financieros y a las empresas.

Cabe destacar el disímil comportamiento de la informalidad en el Gran Buenos Aires y en el conjunto de ciudades del interior ya que la proporción de las ocupaciones de este tipo en el empleo total cayó marcadamente en la primera de esas áreas mientras que se estancó en la segunda (Cuadro 3). En particular, resulta diferente la evolución de los asalariados de microestablecimientos, los que aumentaron en el interior mientras que cayeron en el Área Metropolitana. La participación de los cuenta propia, por su parte, disminuyó en ambos casos.

La consideración de otras dimensiones que hacen a la calidad del empleo –la que, de forma imperfecta, también se capta al hacer referencia a la clasificación entre formalidad e informalidad– como la jornada involuntariamente reducida y la ausencia de cumplimiento de las normas laborales para el caso de los asalariados, confirman que el desempleo no fue la única manifestación de un comportamiento insatisfactorio de la ocupación. En primer lugar, surge del Cuadro 13 del Anexo que más del 90% de los nuevos empleos que se generaron entre 1991 y 1997 correspondió a casos de subocupación visible. Asimismo, la mayor ocupación asalariada registrada contribuyó con sólo el 23% del aumento de la ocupación total, contrapartida del notable incremento de la cantidad de trabajadores “en negro”;⁴² esta proporción resulta algo mayor (27%) si se considera exclusivamente al sector privado. El crecimiento de los trabajadores registrados significó el 24% del aumento de los asalariados totales, cifra que se eleva al 29% para el caso del sector privado.

Los nuevos contratos a tiempo determinado instaurados por la Ley de Empleo de 1991 (y las posteriores que la modificaron⁴³) explican una buena parte del aumento del empleo registrado. Lamentablemente, no es posible cuantificar adecuadamente la evolución que han tenido estos contratos. Por un lado, al EPH no permite identificar claramente la situación por lo cual un asalariado se encuentra trabajando bajo estas modalidades. Por el otro lado, la encuesta a establecimientos que realiza el Ministerio de Trabajo⁴⁴, y que informa sobre la estructura del empleo de acuerdo al tipo de contrato, está basada en una muestra pequeña de firmas preferentemente grandes y medianas. A fin de brindar un orden de magnitud de la relevancia de las nuevas modalidades promovidas, se ha estimado en base a la EPH del Gran Buenos Aires⁴⁵ que aproximadamente el 60% del incremento experimentado por el empleo registrado del sector privado entre octubre de 1991 y el mismo mes de 1997 consistió en tales contratos. Esta resulta una estimación de mínima ya que considera que en este último momento los contratos cubrían al 5% del conjunto de los asalariados en blanco. El mencionado relevamiento del Ministerio de Trabajo (que cubre fundamentalmente al Gran Buenos Aires) arroja una cifra de casi el doble, pero es posible considerar que las empresas que informan, al ser más grandes, hacen un uso más intensivo de estas modalidades que las pequeñas, quienes recurren con mayor frecuencia al empleo clandestino, como se verá inmediatamente.

En lo que hace al empleo en negro, se observa que los micro-establecimientos (con 5 ocupados o menos) que empleaban al 30% de los asalariados privados, fueron los que más contribuyeron al crecimiento del número de trabajadores no registrados (40%) de este ámbito. En todos los estratos se produjo un aumento de la incidencia del empleo en negro (Cuadro 4); en aquel tramo, incluso, se observa una reducción absoluta de la cantidad de asalariados registrados. Pero más allá de la tradicional contribución del estrato de unidades pequeñas a la expansión de las ocupaciones no registradas, resulta destacable el crecimiento de la incidencia que se verifica entre las unidades más grandes; por ejemplo, del 5.8% al 10% en el estrato de aquellas con 100 ocupados o más.

Desde un punto de vista sectorial, el crecimiento de los puestos asalariados no registrados se verificó tanto en ramas que expandieron la ocupación como en las que no lo hicieron. También

se advirtió en sectores que aumentaron fuertemente la productividad, como en los manufactureros y en los servicios financieros. Sólo en el caso del transporte, el importante aumento de la incidencia habría estado en parte asociado al ya señalado crecimiento de la informalidad observado en estas ramas (Cuadro 4). El elevado crecimiento que se observa en los servicios privatizados --donde este tipo de ocupaciones tenían un escaso peso en 1991-- se debe al fenómeno ya mencionado de la expansión de las empresas de correo privadas. Esta generalización del empleo de trabajadores no registrados habría resultado, por un lado, de la mayor facilidad para transgredir las normas laborales que posibilita un mercado de trabajo con elevada desocupación abierta y en el cual está seriamente afectado el poder de negociación de los sindicatos. Por el otro lado, habría sido consecuencia de los cambios regulatorios (véase Sección II.1.). En efecto, una porción de los casos caracterizados como “no registrados” corresponderían a asalariados que se encuentran en el período de prueba, figura incorporada a la legislación laboral en 1995. Durante el mismo, y tal como se comentó más arriba, no se realizan descuentos ni aportes jubilatorios por lo que en sentido estricto, el trabajador está “no registrado” aunque no refleja una situación ilegal. Similar efecto, aunque cuantitativamente menor, tuvo la difusión del uso del mecanismo de pasantías. Puede estimarse que alrededor de 15% del aumento del empleo no registrado privado del Gran Buenos Aires entre los meses de octubre de 1991 y 1997 podría corresponder a trabajadores en período de prueba. Ello resulta de considerar para el último año una proporción menor a la que informa la Encuesta del Ministerio de Trabajo en cuanto a la proporción de trabajadores de las firmas que releva que se encuentran en esa situación.⁴⁶

Se había señalado más arriba que el empleo total de la Administración pública había crecido significativamente. El 60% del aumento se explica, en realidad, por la apertura de nuevas posiciones no registradas. Estos casos correspondieron, por un lado, a personas que trabajan regularmente ocupando puestos típicos de las administraciones públicas nacional, provinciales o municipales pero que lo hacen bajo la figura de contratos de obra o servicios y que, por lo tanto, son considerados como asalariados en la encuesta de hogares. Por el otro lado, se encuentran los beneficiarios de la política activa de empleo del gobierno federal y de los gobiernos provinciales. Los programas que la conforman financian la contratación, por parte de municipios y ONGs, de trabajadores por períodos cortos (que no superan los seis meses) para realizar tareas de interés público. Ellos son incorporados a través de un régimen no laboral por lo que no se los registra en la seguridad social ni están, por tanto, cubiertos por las diferentes normas protectorias. Precisamente, el fuerte crecimiento que se observó en 1997, y aquel de menor importancia experimentado en 1996, parecen --sin embargo-- resultar de la expansión de estos contratos.

Como ya era conocido (Beccaria y Orsatti, 1990, por ejemplo) la incidencia del trabajo no registrado está inversamente relacionada con el nivel de escolaridad de los ocupados: en 1991, el 40% de los asalariados del Gran Buenos Aires que no habían completado la educación primaria eran no registrados⁴⁷, proporción que descendía al 11% entre aquellos con estudios universitarios completos (Cuadro 14 del Anexo). El incremento experimentado por la incidencia fue generalizado ya que afectó a todos los grupos, siendo incluso proporcionalmente elevado entre quienes tenían menores valores a principios de los noventa como aquellos con estudios secundarios completos y los profesionales. También se observó un crecimiento importante entre

los asalariados que concluyeron el nivel medio. Sin embargo, el incremento de la incidencia fue más intenso entre los jefes de hogar y, especialmente, entre aquellos jefes con un reducido nivel de calificación (hasta secundaria incompleta). En el caso de asalariados con educación terciaria, el empleo no registrado creció más entre los no jefes. Como consecuencia de este proceso, los trabajadores con menor educación (con secundaria incompleta o menos) experimentan actualmente un elevado grado de precariedad. En especial, es creciente el número de hogares de los sectores populares en los cuales el seguramente principal generador de ingresos trabaja en posiciones precarias con la consiguiente implicancia para el bienestar del hogar. En estos casos, tal situación es mucha más preocupante que, por ejemplo, la de hogares con jefes profesionales quienes aún teniendo baja estabilidad pueden lograr un ingreso promedio elevado.

Durante los noventa continuó la tendencia observada con anterioridad en cuanto a un mayor incremento del grado de escolarización de los ocupados. Esto ha significado que la intensidad del aumento del empleo ha estado directamente relacionado con el nivel de estudios alcanzados (Cuadro 5). Así, hacia 1997 más del 27% de los ocupados tenían alguna educación terciaria proporción superior al 21% seis años antes. No es posible contar, sin embargo, con evidencias firmes que sugieran en qué medida tal comportamiento de la demanda respondió a los efectos del cambio técnico y en cuánto a incrementos en los requerimientos educacionales exigidos para cubrir un mismo puesto. Esto último pudo deberse tanto a la continua expansión del nivel educativo de la población en edad de trabajar como al hecho que el elevado desempleo también alcanzó a personas con alto nivel de escolarización (Cuadro 6). En efecto, y de manera similar a lo ocurrido en el decenio anterior, a lo largo de los noventa no se modificaron de manera importante las distancias entre las tasas de desempleo correspondiente a activos de diferente grado de instrucción a excepción de la de aquellos con nivel terciario completo, sector menor afectado relativamente.

Desde el punto de vista sectorial, el crecimiento de la participación de trabajadores con mayor educación fue generalizado, ya que la estructura del empleo de prácticamente todas las ramas experimentaron tal proceso (Cuadro 15 del Anexo). Las excepciones están constituidas por la de Productos Minerales no Metálicos⁴⁸, Servicios Profesionales y a las empresas. En relación a esta última rama, el resultado es compatible con los señalado más arriba acerca del mayor dinamismo que experimentaron actividades como seguridad y limpieza, típicamente demandantes de personal de relativamente baja calificación. Entre los sectores más grandes, los manufactureros (salvo el textil y el arriba mencionado) y los servicios privatizados fueron los que tuvieron los mayores incrementos. No se observa una asociación entre la intensidad del aumento del grado de calificación de la estructura del empleo y la evolución de otras variables que se han venido analizando; sólo se advierte una leve correlación positiva con los cambios en la productividad.⁴⁹

2.4 Evolución de las remuneraciones

Las remuneraciones reales de los asalariados correspondientes a octubre de 1997 eran aproximadamente 15% superiores a las del inicio de la convertibilidad, en mayo de 1991 (Cuadro 1). Para contextualizar este importante crecimiento debe recordarse, sin embargo, lo comentado en la sección anterior acerca de la fuerte disminución experimentada a lo largo de los ochenta.

Consecuentemente, las remuneraciones vigentes hacia fines del período analizado eran todavía 14% y 26% inferiores a las de 1986 y 1980 respectivamente.

Las brechas entre los ingresos mensuales de la ocupación principal de los asalariados de diferentes niveles educacionales continuaron aumentando pero, como en el decenio anterior, levemente. Considerando a los asalariados con una sola ocupación, se observa que las remuneraciones medias de todos los grupos -excepto la de trabajadores con educación terciaria- disminuyeron en relación al promedio simple de las mismas (Cuadro 8). Sin embargo, si se toman en cuenta a las de aquellos que trabajan a tiempo completo (35 horas o más) o las horarias, los cambios en los diferenciales resultaron de menor intensidad. No obstante, continuó observándose un aumento de las remuneraciones relativas de los más educados, el mantenimiento (con una fuerte mejora en 1997) de los valores correspondientes a los asalariados con educación primaria completa y la disminución de los de quienes registraban escolaridad secundaria. La diferencia observada entre las ingresos mensuales y las horarias obedecieron, entonces, a la mayor disminución -o menor aumento- de la cantidad de horas trabajadas por los ocupados con nivel primario completo en relación a los otros grupos.

Las escasas modificaciones de los diferenciales parece reflejar el similar crecimiento de la estructura de la demanda y de la oferta recién comentado. La continuación de la disminución de las tasas salariales de los trabajadores con educación secundaria (en tanto esta se capte a partir del dato del ingreso horario) que ya había comenzado durante los ochenta- parece tener la misma explicación esbozada al analizar lo acontecido durante esos años.

Debido a este leve aumento de las diferenciales entre los ingresos de personas con diferente educación,⁵⁰ pero fundamentalmente a los efectos del desempleo y el subempleo, no fue posible que la expansión de la ocupación y las remuneraciones reales verificadas durante los noventa se tradujesen en un mejoramiento de la distribución del ingreso familiar. En el informe sobre distribución del ingreso se analiza este aspecto.

No se produjeron, en cambio, modificaciones significativas en las remuneraciones relativas de los asalariados de diferentes ramas de actividad (véase, por ejemplo, Cuadro 10). Habrían prevalecido, por lo tanto, factores de tipo general en la determinación de las remuneraciones mientras que cuestiones específicas a cada rama -como el comportamiento de la productividad o los precios de producción- no tuvieron importancia. La disminución inicial de la inflación en el marco de una economía en la que crecía el nivel de actividad y el empleo, provocaron el incremento inicial generalizado de los salarios. Posteriormente, también el aumento del desempleo llevó a que éstos se estancaran en todos los sectores aún cuando la productividad y los precios de producción evolucionaban de manera diferente entre ellos.

No obstante el crecimiento de las remuneraciones reales, el costo salarial unitario se redujo como consecuencia del incremento de la productividad. Tal evolución se verificó en los cuatro grupos de actividades considerados en la Tabla I.(a) (Cuadro 10), incluso en las industrias manufactureras cuyos precios de producción crecieron por debajo del promedio como

consecuencia de la apreciación cambiaria y la mayor apertura externa. La reducción del costo salarial fue mayor en los sectores dinámicos de no transables (aquellos del Grupo I de la Tabla I.(a)). Si bien la productividad creció en estos casos menos que en la industria, el comportamiento de los precios relativos más que compensó ese efecto. Los servicios que componen el Grupo III, en cambio, redujeron –en menor medida– el costo salarial como consecuencia del importante aumento de sus precios. Debido a lo recién señalado acerca de la similar modificación que experimentaron los salarios nominales de los distintos sectores, este factor no contribuyó a explicar los diferentes comportamientos sectoriales del costo salarial unitario (Gráfico 5 del Anexo).

Se desprende, entonces, que la recuperación parcial de las remuneraciones reales fue compensada por la importante mejora de la productividad. Adicionalmente, en aquellos sectores que, como algunos servicios, tuvieron dificultades para bajar la relación empleo/producto, el comportamiento de los precios relativos redundó en el mismo resultado. En particular, el generalizado aumento de la productividad posibilitó caídas importantes del costo salarial en varios sectores de no transables.

Los datos de la encuesta industrial también dan cuenta de una reducción del costo laboral cuando se comparan los valores promedios de 1990 y 1996. A diferencia de lo que ocurrió al analizar todos los sectores, los diferenciales entre las ramas manufactureras de las variaciones en el costo salarial unitario están negativamente asociadas a las de la productividad. El efecto que tuvo esta variable sobre el costo laboral más que compensó aquel que se deriva del hecho que las actividades que más aumentaron el empleo también exhibieron un mayor crecimiento de las remuneraciones nominales.

2.5 Las fases del desempeño

Muchos de los resultados reseñados hasta aquí que se desprenden de comparar los extremos del período 1991-1998 resultan de comportamientos disímiles a lo largo del mismo. Esto se deriva, por un lado, del hecho que el nivel agregado de producción describió tres fases bien diferenciadas tal como se muestra en el Cuadro 9: una ascendente, hasta 1994; luego el episodio recesivo asociado a la crisis financiera internacional (entre 1994 y 1995) y, posteriormente, la expansión iniciada a fin de 1995. Por otro lado, se ha modificado la relación entre el cambio del producto y del empleo. Debido a estos y a otros factores que tuvieron comportamientos diferentes, conviene encarar el análisis más detallado de lo ocurrido en el mercado de trabajo distinguiendo subperíodos. Específicamente, se ha considerado tener en cuenta las comentadas tres fases que se derivan de observar la evolución del nivel agregado de actividad productiva

(a) La etapa de expansión: 1991-1994. El cambio experimentado por la situación macroeconómica y la competencia externa a partir de 1991 afectó significativamente la evolución del mercado de trabajo. Durante los dos primeros años de esta nueva modalidad de funcionamiento de la economía hubo una expansión significativa del empleo: entre mayo de 1991 y mayo de 1993 creció 4.7% (equivalente a una tasa anual del 2.3%), habiendo sido también muy dinámico el empleo asalariado (Cuadro 1). Sin embargo, esta tendencia no se prolongó más allá

de 1993, cuando la ocupación se estancó para caer con posterioridad, entre mediados de 1994 y mediados de 1995. Hacia ese momento, la tasa de desempleo alcanzó el máximo histórico de 18.4%. Entre 1991 y 1994 la cantidad de puestos de jornada parcial involuntaria tuvo un fuerte incremento, el que equivalió a más que todas las escasas posiciones netas creadas por el período (Cuadro 13).

La desocupación ya se había convertido en un problema en mayo de 1993, cuando la tasa alcanzó al 10%, antes que la ocupación comenzase a caer. Esto se puede apreciar en el Gráfico 6 donde se muestra la tasa de desempleo “corregida” por cambios en la participación económica -- esto es, la que se computa si se mantiene constante el valor de la tasa de actividad alcanzado en mayo de 1991--.⁵¹ La ampliación de la oferta de trabajo explica el crecimiento de la desocupación hasta mediados de 1993, al menos en el Gran Buenos Aires. A partir de ese momento, sin embargo, los significativos aumentos de la desocupación obedecieron tanto a los cambios en las tasas de actividad como a la caída en la demanda de trabajo. De acuerdo a una hipótesis planteada para analizar este fenómeno, se estaba frente a la presencia del “efecto trabajador desalentado” (estrictamente, “alentado”), según el cual la expansión económica con estabilidad --y también el aumento de las remuneraciones-- habrían hecho emerger parte de la subocupación que anteriormente estaba encubierta en la inactividad, dada la falta de oportunidades de empleo que llevaba a los trabajadores a no emprender una búsqueda activa de trabajo. La hipótesis alternativa recurría a la idea del “efecto trabajador adicional”, según la cual las insuficientes posibilidades de empleo y/o la pérdida de trabajo, especialmente del jefe, hacía que los trabajadores secundarios iniciasen la búsqueda. Similar efecto sobre las decisiones de oferta habría tenido la necesidad de contar con un ingreso familiar más elevado para hacer frente al creciente nivel de endeudamiento que posibilitó la estabilidad de precios y los desarrollos del sistema financiero. Este fenómeno habría sido particularmente significativo en los sectores de ingresos bajos y medio-bajos que enfrentaban a principios de los noventa una clara demanda insatisfecha de bienes de consumo durables.

Aunque no hay evidencia que permita corroborar ninguna de estas hipótesis, la segunda encuentra algún apoyo indirecto. Desde mayo de 1992, cuando la tasa de participación comenzó a crecer, se incrementa de forma marcada la tasa de desempleo de los jefes de hogar (Cuadro 7). Este fenómeno fue, posiblemente, una de las consecuencias del proceso de reestructuración que emprendieron ciertas firmas y que las llevó a reducir sus planteles a través del despido de personal. Cabe esperar que la pérdida de la principal fuente de ingresos familiar lleve a otros miembros inactivos a buscar empleo. Más aún, entre octubre de 1994 y mayo del año siguiente el nuevo y significativo aumento de la tasa de participación acompañó claramente al empeoramiento de la demanda de trabajo.

A fin de contar con alguna evidencia de los factores que hicieron crecer la participación económica se ha procedido a desagregar los cambios que ella experimentó entre 1991 y 1994.⁵² Como se aprecia en el Cuadro 16 del Anexo, la tasa de actividad de los miembros de hogares en los cuales existe algún desocupado es mayor que entre los de aquellos que no tienen a ningún miembro en tal situación. Por lo tanto, la tasa global de actividad puede aumentar al incrementarse la tasa de desocupación por dos factores: por un lado, porque hay más hogares donde existe alguno de sus integrantes en ese estado. Por el otro, porque aumentan las tasas específicas de

actividad. De acuerdo al resultado de la desagregación, 1.4 puntos de los 2.3 que aumentó la tasa entre 1991 y 1997 (esto es, el 61% de la variación) obedeció a la mayor cantidad de hogares afectados por el desempleo; 0.66 puntos resultaron de cambios en la tasa de hogares que cuentan con algún desocupado (29% del aumento) mientras que sólo en un 10% –0.2 puntos– se derivó de una elevación de la participación económica de los hogares que no registraban miembros desempleados. Parece razonable asociar los dos primeros factores al efecto trabajador adicional en tanto la participación económica de los miembros de un hogar esté afectada positivamente por el nivel de desempleo registrado en el mismo.

Durante esos primeros cuatro años (1991-1994) el empleo de los distintos sectores exhibió el mismo patrón relativo que el comentado para todo el período 1991-97: cayó la ocupación de industria y se elevó la de servicios. Por su parte, la construcción había crecido ya en 1991 y volvió a hacerlo a partir de 1993, cuando el empleo agregado se estanca.

La evolución que mostró la ocupación entre 1991 y 1994 resultó de los efectos contrarios que produjeron dos procesos simultáneos. Por un lado, la expansión económica favoreció la creación de puestos de trabajo en una economía que había atravesado un largo período de estancamiento; tal expansión estuvo fundamentalmente asociada al “boom” de consumo derivado de la estabilización y en alguna medida, al crecimiento de las inversiones –ligadas a este mismo fenómeno y también a las privatizaciones– y de las exportaciones. Por el otro, la reestructuración productiva que, en cambio, tendió a eliminar puestos de trabajo o a reducir la elasticidad del empleo a los crecimientos del producto.

El segundo de estos factores habría comenzado a mostrar sus efectos luego de algún tiempo de instauradas las reformas, cuando estas se iban consolidándose, lo cual se tradujo en el estancamiento del empleo. Tal desarrollo no resulta extraño en el marco de un proceso de reestructuración productiva, especialmente con las características que esta asumió en la Argentina. Aquí se realizó una abrupta apertura, sin asistencia por parte del estado a ese proceso de adecuación. Se espera que en tal contexto aumente la relación producto/empleo agregada del sector de transables. Esto obedecería, por un lado, a la desaparición de firmas y/o sectores de baja eficiencia, que no pueden adecuarse a los nuevos niveles de protección efectiva. En este caso, el aumento de la productividad promedio está acompañado de caídas en el empleo y por destrucción del capital. Por el otro lado, los que sobreviven deben aumentar su productividad –tanto a través de la reorganización de los procesos de trabajo, con escasa inversión, como de la incorporación de tecnología– lo cual reduce el empleo o la elasticidad empleo/producto. Finalmente, la apertura disminuye el precio relativo de los transables –entre ellos, los bienes de capital– en relación con los no transables y, por lo tanto, el costo de los bienes de capital *vis-à-vis* el salario real (en el supuesto de que estos permanezcan constantes o aumenten) promoviendo la sustitución de factores. De cualquier manera esto último parece menos relevante ya que la elección factorial sería restringida. Quienes deben invertir para incrementar la eficiencia y competir con productos extranjeros tienen escasas posibilidades de selección ya que deben adoptar –por cuestiones, incluso, de calidad– la tecnología dominante o prevaleciente, generalmente intensiva en el uso de capital.

También habría tenido un efecto positivo sobre la productividad el crecimiento mismo de la producción, aún cuando este factor no suele estar acompañado de disminuciones en el empleo.

Pero el proceso de incremento de la productividad no sólo fue significativo en la industria –como era esperable– sino también en la construcción y en los servicios, aún los privados. En el contexto de una economía con un importante atraso tecnológico, la apertura externa llevó a que también las empresas de servicios aumenten la productividad. Deben agregarse también los efectos de las privatizaciones de firmas estatales (la mayoría productora de no transables), muchas de las cuales operaban a principios de los noventa con una baja relación producto/empleo. En relación con este último punto, hay que señalar que si bien el traspaso al capital privado de empresas públicas implicó (especialmente en la manufactura y la minería) una cantidad importante de despidos, estos explican una parte reducida de la expansión registrada en el desempleo total. Un cálculo tentativo ubica la caída del empleo en empresas públicas en el orden de los 150.000 puestos entre 1991 y 1995, cifra que constituye un 10% del aumento de la desocupación registrada solo en las ciudades relevadas por la encuesta de hogares.

El proceso de aumento de la productividad en Argentina fue profundizado por el efecto de la apreciación cambiaria que desprotegió aún más a la producción de transables y desalentó la inversión para la exportación. Ello redujo –adicionalmente al efecto de la apertura– el costo del capital en relación con el trabajo, aun cuando su efecto –según lo comentado más arriba– pudo haber sido menor. La existencia de un mercado financiero segmentado también contribuyó a hacer más costosa la transición en términos de empleo, constituyéndose en otro de los factores que desalentó la inversión capaz de hacer frente a los nuevos precios relativos.

El bajo crecimiento de la ocupación durante los cuatro primeros años de la Convertibilidad (0.8% anual) estuvo acompañada de una expansión algo mayor del empleo asalariado total (1.1%) y del empleo asalariado formal, con lo que la informalidad comienza a perder terreno ya durante esos años.

El crecimiento de los asalariados verificado a lo largo de este período consistió enteramente en puestos registrados, incluso estos aumentaron más que los asalariados totales. Sin embargo, la observación final –octubre de 1994– genera, en este caso, alguna distorsión. La misma corresponde a un período inmediatamente posterior a la puesta en marcha del nuevo sistema jubilatorio que pudo –inicialmente– llevar a que los empresarios blanqueasen a algunos trabajadores no estaban registrados en el sistema de seguridad social. En el Cuadro 4 se aprecia que la proporción de empleo clandestino venía creciendo hasta ese momento.

La dinámica del empleo comentada en los párrafos anteriores, así como lo acontecido con la inflación, no pudo dejar de tener impacto sobre los ingresos. Inicialmente, la significativa desaceleración del ritmo de crecimiento de los precios y el aumento del empleo, posibilitaron una importante recuperación de las remuneraciones. A partir de 1993, la escasa creación --e incluso destrucción-- neta de puestos de trabajo, y el consecuente mayor subempleo, debió haber

restringido el poder negociador de los sindicatos. El resultado fue una desaceleración del ritmo de crecimiento de las remuneraciones desde mediados de 1993 y un deterioro a lo largo de la segunda parte de 1994 (Cuadro 1). Ya se observa durante este período que el alto crecimiento de la productividad y la mejora de los precios relativos de no transables no se tradujo en un aumento de las remuneraciones relativas de los asalariados de estas ramas.

(b) La fase recesiva y la recuperación: 1995-1998. La recesión derivada de la crisis internacional de 1995 no hizo más que agudizar el insatisfactorio comportamiento del empleo que se venía manifestando desde mediados de 1993 (Cuadro 1). El proceso de caída de la ocupación se extendió durante la primera parte de 1996, período durante el cual ya había comenzado a crecer la actividad económica. Consecuentemente, entre mayo de este último año y octubre de 1994, la reducción fue del 2.3%, cifra que alcanzó al 4.1% cuando la comparación se efectúan con mayo de 1994.

Tal como aconteció con la producción, la disminución del empleo fue sectorialmente generalizada; sólo cabe mencionar el comportamiento positivo de la ocupación exhibida por los servicios a las empresas. Durante la fase recesiva de 1995 continuó verificándose el peculiar comportamiento de la informalidad que ya se observaba desde mediados de 1993 –cuando el empleo primero se estanca y luego cae–. Ese sector no jugó a lo largo de todos estos años un papel compensador o de refugio tal como lo había sido durante el período 1975-90 (véase más arriba). En efecto, entre mayo de 1993 e igual mes de 1996, cuando el empleo total se redujo en 4% (Cuadro 1), las ocupaciones asalariados lo hicieron en menor medida (0.8%). Por su parte, el Cuadro 3 permite apreciar que entre los meses de octubre de esos años disminuyó la participación del sector informal.

La profundización de la desmejora de la situación laboral que ocasionó la recesión llevó a que se revirtiese la ya mencionada reducción de la incidencia del trabajo no registrado observada hacia la segunda parte de 1994. El crecimiento de este fenómeno que se inició en 1995 continuó operando durante los períodos siguientes de recuperación del empleo (Cuadro 4).

No fue hasta la segunda mitad de 1996 cuando la ocupación comenzó a expandirse: a lo largo de los dos años que median entre de mayo de 1996 y mayo de 1998 su crecimiento alcanzó el 12%, lo cual significa una tasa anual del 4.4% sustancialmente mayor a la experimentada durante la fase expansiva 1991-94 que fue del 0.9% anual. Consecuentemente, se redujo el desempleo que llegó al 13.2% en mayo de 1998 (la última observación disponible) sin que se haya registrado un descenso en la tasa de actividad, la que incluso volvió a crecer en 1997. Este comportamiento de la ocupación *vis-a-vis* la producción ha llevado a sugerir que luego de la crisis “tequila” se ha elevado sustancialmente la elasticidad empleo-producto y que de mantenerse un crecimiento razonable –alrededor del 6%– continuará la tendencia reciente a la disminución del desempleo. Desde esta perspectiva, los problemas previos de empleo habrían sido sólo transitorios y consecuencia del importante ajuste que debió realizar el aparato productivo frente a la apertura y los cambios en los precios relativos. Este ajuste habría, por tanto concluido o, al menos, se habrían superado sus etapas más agudas.

En efecto, la elasticidad empleo-producto, calculada entre la última observación de mayo de 1998 y octubre de 1995, momento cercano al punto mínimo del ciclo –que fue el tercer trimestre de 1995– asciende a 0.48 (Cuadro 17 del Anexo). Si bien constituye un valor elevado aún en los años ochenta se cuenta con antecedentes similares (1982-84) o no muy lejanos (1985-87). La elasticidad fue alta en 1997 –cercana a uno– pero se redujo entre fines de 1997 y principios de 1998, aún cuando continuó registrando un nivel elevado –0.55–.

Se ha planteado que una parte de esta alta elasticidad viene explicada por la ampliación, en 1997, de los hasta entonces poco importantes programas activos de empleo, a los que ya se hizo referencia más arriba. Para evaluar su impacto suele compararse el incremento en el número de prestaciones vigentes en los meses de octubre de 1997 y 1996 con el aumento total del empleo. Esa diferencia –153 mil puestos– representa el 29% de la variación de la ocupación total entre esos meses en las áreas cubiertas por la EPH o el 18% cuando se considera la estimación del empleo total urbano que realiza el Ministerio de Economía.⁵³ Se argumenta por tanto, que para calcular un valor relevante de la elasticidad deben deducirse de las cifras de empleo total la correspondiente a los puestos creados por esta política.

Sin embargo, este computo adolecería de falencias metodológicas. En primer lugar, la distribución geográfica de las prestaciones difiere de la correspondiente a la ocupación total, tendiéndose a beneficiar en menor medida a las áreas que están cubiertas por la EPH. Por tanto, no es posible comparar directamente al empleo total de las áreas EPH –o el que surge de extrapolar al total del país los resultados de este relevamiento– con los puestos financiados por los programas. En segundo lugar, aún cuando los beneficiarios de los programas nacionales puedan asignarse regionalmente –aunque de manera estimativa– no se dispone de datos sobre los programas financiados por las autoridades provinciales. Frente a estas dificultades se ha considerado que una forma, también aproximada, de identificar a los beneficiarios de estos programas entre los ocupados de la EPH es considerar a los asalariados no registrados de la Administración Pública. Si bien este grupo incluye –como se señaló– a personas que trabajan en actividades típicas del gobierno, los incrementos que experimentó el tamaño del mismo en 1997 y 1998 parecen una razonable aproximación a la cantidad de puestos generados por las políticas activas. De acuerdo a este enfoque, entre los meses de octubre de 1996 y 1997 se habrían creado 52 mil puestos en las localidades cubiertas por la encuesta lo cual significa, aproximadamente, el 10% del aumento de empleo total.

El empleo continuó creciendo entre octubre de 1997 y mayo de 1998 (a una tasa aproximada del 4.2% anual). La falta de información del interior del país impide evaluar cómo evolucionó la cantidad de puestos atribuibles a los programas de empleo. Las cifras de los registros administrativos indican que los correspondientes a los financiados por el gobierno nacional tuvieron una fuerte reducción. Sin embargo, los datos de la EPH correspondientes al Gran Buenos Aires muestran que los asalariados no registrados de la Administración Pública volvieron a aumentar fuertemente y tal expansión explica casi el 30% del incremento de la ocupación total.

La mejora del empleo y el aumento de la elasticidad empleo-producto mencionada más

arriba al analizar los niveles de 1998 ya se apreciaba al considerar lo acontecido entre el tercer trimestre de 1995 y el final de 1997. Durante este período el PBI creció al 8.0% anual –tasa sólo levemente inferior a la registrada durante la fase 1991-94 (Cuadro 9)– mientras que el empleo lo hizo al 3.9% que se compara con el 0.8% anual registrado a lo largo de los primeros cuatro años de la convertibilidad. Durante la expansión última los servicios junto con la construcción continuaron liderando el crecimiento de la ocupación aún cuando ahora dejan de disminuir los puestos de trabajo en la industria, los que se expanden a una tasa del 1.3% anual.

El comportamiento sectorial en este último período muestra que la relación entre el producto, el empleo y la productividad (Tabla II) tuvo un patrón similar a aquel que se refleja en la Tabla I y que surge de comparar el inicio de la convertibilidad con el último trimestre de 1997. Sin embargo, se advierten ciertas modificaciones en la composición de los cuatro grupos que quedan conformados en la Tabla II.(a), ya que dos ramas manufactureras dejan de comportarse de manera “dinámica”, Papel e imprentas y Petróleo y químicos. Por su parte, la Textil exhibió un menor crecimiento de su productividad que la media. El aumento del nivel de actividad de los servicios profesionales y a las empresas fue, en este periodo, inferior al promedio.

En lo que hace al comportamiento del empleo (Tabla II(b)), se aprecia que el menor crecimiento de la productividad de Petróleo y químicos entre 1995 y 1997 respecto del subperíodo anterior provoca que este sector exhiba un aumento del empleo superior a la media. Asimismo, el elevado crecimiento de la actividad de Madera y muebles y Metalmecánicas lleva a que su empleo se expanda ahora por encima del promedio. Cuando se compara la evolución entre las dos fases de expansión del producto –1995-97 con los cuatro primeros años de la convertibilidad– se aprecia que el comportamiento positivo del empleo que tuvo la industria manufacturera se explica enteramente por un descenso en el ritmo de expansión de la productividad ya que el producto exhibió la misma tasa anual (Cuadro 9). La desaceleración del aumento de la productividad –aún cuando continúa registrando un ritmo elevado– se explica especialmente por lo acontecido en la rama Textil y en Petróleo y químico.

Tabla II
VARIACIÓN SECTORIAL DEL EMPLEO, EL PRODUCTO Y LA PRODUCTIVIDAD 1995-97

(a) Grupo de actividades definidas según el comportamiento del producto y de la productividad

1995.3-1997.4		Variación del Producto	
Variación de Productividad	por encima de media (o similar)	por encima de media <u>Grupo I (Dinámicas)</u>	por debajo de media <u>Grupo II (Defensivas)</u>
		Debajo Media	4 Madera, muebles y otras industrias 7 Prod. Minerales no metálicos 8 Metalmecánicas 9 Construcción 10 Comercio al por mayor y menor 11 Hoteles y restaurantes 14 Auxiliares de transporte 15 Bancos y seguros 16 Servicios públicos privatizados <u>Grupo III</u> 13 Otros tipos de transporte

(b) Grupo de actividades definidas según el comportamiento del empleo y de la productividad

1995.3-1997.4		Variación del Empleo	
Variación de Productividad	por encima de media	por encima de media	por debajo de media
	(o similar)	Grupo I	Grupo II
		4 Madera, muebles y otras industrias	2 Alimentos, bebidas y tabaco
		8 Metalmecánicas	5 Papel e imprentas
		9 Construcción	7 Prod. Minerales no metálicos
		15 Bancos y seguros	10 Comercio al por mayor y menor
			11 Hoteles y restaurantes
			14 Auxiliares de transporte
			16 Servicios públicos privatizados
		Grupo III	Grupo IV
	Debajo Media	6 Petróleo y químicas	3 Textil
		12 Transporte terrestre	
		13 Otros tipos de transporte	
		17 Servicios profesionales y a empresas	
		18 Educación y salud privadas	
		19 Gobierno	
		20 Otros servicios	
		21 Servicio doméstico	

Dado que el crecimiento del producto fue, entre 1995 y 1997, similar al de la fase expansiva previa, parecería que el descenso del ritmo de aumento de la productividad no habría obedecido al factor ciclo sino a un menor efecto del incremento de la relación capital/producto y de las mejoras en la organización del proceso de trabajo. Resulta razonable suponer que, como se señaló más arriba, la influencia de la reestructuración fue más importante durante los primeros años de la convertibilidad. De cualquier manera, cabe esperar que tal proceso aún continúe ejerciendo su impacto en sectores como la Construcción, los Servicios financieros y el Comercio.

El mayor dinamismo del empleo total obedeció también en este período al experimentado por la ocupación asalariada, proceso que fue generalizado sectorialmente. Sin embargo, sólo el 20% del conjunto de las nuevas ocupaciones correspondieron a posiciones asalariadas registradas mientras que una cantidad mayor consistió en aquellas “en negro” (Cuadro 13). Precisamente en 1996 se observa un aumento de la proporción de estas últimas en el conjunto de las asalariadas. Se comprueba entonces que el crecimiento del empleo no registrado que se observaba al comparar las cifras de 1997 con las del inicio de la convertibilidad (sección II.2.3) se produjo, casi enteramente, entre 1996 y 1997. Parte de esta mayor incidencia refleja el efecto de la legislación introducida en 1995 que – como se analiza en la sección. II.1– instaura el período de prueba durante el cual los trabajadores no devengan el pago de aportes y contribuciones patronales. Ya se señaló que la encuesta a establecimientos formales que realiza el Ministerio de Trabajo muestra, precisamente, el elevado dinamismo de este tipo de posiciones. Considerando los mismos supuestos indicados más arriba⁵⁴ se estima que aproximadamente 18% del aumento del empleo no registrado que se verificó entre octubre de 1995 y octubre de 1997 obedecería al período de prueba. De cualquier manera, sea debido al uso de esta figura o porque aumentaron las ocupaciones donde se elude la legislación laboral, lo cierto es que una buena parte de los nuevos puestos generados recientemente son de naturaleza precaria e inestable. Existen indicios acerca de

que ello habría elevado efectivamente la rotación de la mano de obra, al menos entre quienes se encuentra en período de prueba: la encuesta del Ministerio de Trabajo informa que las tasas de salida de los trabajadores a prueba eran ocho veces superiores a la de aquellos que ya no estaban en esta situación (esto es, los que gozaban de un contrato típico o a tiempo indeterminado). Ello indicaría que aquel no es usado exclusivamente con su objetivo natural, esto es, comprobar la idoneidad del trabajador para el puesto, sino que se recurriría al mismo como una manera de contratar trabajadores con un costo laboral total bajo.

El crecimiento del empleo verificado entre 1996 y 1997 consistió enteramente de puestos plenos, interrumpiéndose –por primera vez desde 1991—la tendencia creciente de la incidencia de la subocupación horaria (Cuadro 13).

Entre 1995 y 1997 retoma cierta importancia el crecimiento del sector de no asalariados, especialmente el servicio doméstico y los cuenta propia no profesionales. Este último resultado acerca de las fuentes de creación de empleo se compadece con el aumento del volumen del correspondiente al sector informal, aún cuando sólo lo hace modestamente en cuanto a la participación en la ocupación total. Si se observa especialmente lo que sucede en el interior del país –donde la dinámica de la informalidad es más importante—no puede descartarse la hipótesis que este sector vuelva, en el futuro, a operar como refugio frente al desempleo.

La disminución de las remuneraciones que se observaba durante la segunda parte de 1994 continuó prácticamente hasta 1997 con la única excepción del período que va desde octubre de 1996 a mayo de 1997. Esto significa un continuo deterioro de los ingresos aún cuando el empleo se expandió a las elevadas tasas que fueron comentadas.

III. CONCLUSIONES

Como en otros países de la región, el programa de reformas estructurales de principios de los noventa se implementó en Argentina conjuntamente con diversas medidas tendientes a atacar los profundos desajustes macroeconómicos ya que la estabilización resultaba imprescindible para lograr cambios efectivos en el régimen económico. Más aún, en muchos casos no es posible distinguir a cual de estos objetivos apuntaban algunas acciones específicas. La estabilización y su impacto sobre el consumo, el clima favorable para la inversión y la posibilidad de financiamiento internacional permitieron revertir el estancamiento productivo y dar inicio a un proceso de expansión que repercutió muy favorablemente sobre el empleo a lo largo de 1991 y 1992. Sin embargo, rápidamente comenzaron a operar factores que reducen la generación de empleo por unidad de producto y llevaron a que la ocupación agregada se estancase o aún cayese en períodos de fuerte aumento del nivel de actividad, como en 1993 y 1994. Por un lado, la expansión económica permitió ocupar capacidad instalada ociosa y un mejor aprovechamiento de la mano de obra ocupada en la producción. Pero más importante fue el impacto de la reestructuración productiva derivada de las reformas estructurales –apertura, desregulación, privatizaciones–, de la reanimación de la inversión y de la apreciación cambiaria. Ellos tendieron a morigerar la elasticidad empleo-producto de la economía tanto por sustitución de trabajo por capital e insumos importados como por la elevación de la productividad conjunta de los factores. Ambos efectos se manifestaron a nivel mosoeconómico y microeconómico. En el primer nivel, se observó un avance relativa de las actividades intensivas en capital, en insumos importados y en recursos naturales y un retroceso relativa –con mortandad neta de empresas— de las intensivas en trabajo. A nivel de las unidades productivas, se registraron procesos de racionalización de la producción ahorradores de mano de obra.

La mejora de la eficiencia obedeció, en el caso de los bienes transables, a la mayor presión competitiva que significó la apertura comercial y la apreciación cambiaria. Tanto para la producción de transables como de no transables ejercieron asimismo influencia la disminución de los precios relativos de los bienes de capital y la facilidad de acceder a tecnología moderna. Esta última fuente debió haber resultado particularmente importante para un aparato productivo que, como el argentino, estaba tecnológicamente atrasado. La concentración de la oferta en algunos mercados importantes constituyó otro factor que contribuyó a la significativa elevación del producto por persona ocupada.

La lenta expansión de la demanda de trabajo que provocaron estas variables y la recuperación de la tasa de actividad –que había venido creciendo lentamente en los años ochenta– derivaron en un aumento del desempleo a partir de 1993. La elevada desocupación –que llegó al 12.2% en octubre de 1994– fue uno de los rasgos que caracterizaron desde ese momento al mercado de trabajo urbano.

La recesión de 1995 ligada a la crisis internacional impactó fuertemente sobre la ocupación al agudizar la tendencia declinante del nivel de actividad que se venía observando durante los meses anteriores. La consecuencia fue una expansión inusitada del desempleo abierto, el que superó el 18% en ese año. No obstante esta presión de la oferta excedente de trabajo, continuó observándose durante la recesión la pérdida de peso relativo del sector informal, proceso que ya había comenzado a principios de los noventa y que también se verificó a lo largo de 1993 y 1994 cuando el empleo formal se estancó y la desocupación abierta alcanzó niveles muy elevados. Este comportamiento de la informalidad, que abarcó a todos sus componentes –esto es, tanto a trabajadores independientes como a asalariados de pequeñas unidades productivas– representa una reversión del que había prevalecido desde mediados de los setenta.

La recuperación posterior al episodio “tequila” –de intensidad similar a la experimentada durante los cuatro primeros años de la convertibilidad– ha ido acompañada de una expansión muy significativa de la ocupación aún cuando ella ha exhibido una estructura peculiar, tal como se señaló más arriba.

Resulta difícil poder desentrañar las características típicas del mercado de trabajo del régimen económico que va emergiendo debido al escaso tiempo transcurrido desde que se pusieron en marcha las reformas estructurales, los efectos que tienen los procesos de reconversión y la existencia durante estos años de episodios cíclicos. Por lo tanto, no se disponen de bases suficientemente sólidas como para anticipar la preeminencia de algunos de los escenarios para el futuro que pueden imaginarse en cuanto a la evolución de la ocupación. Más allá de los ciclos generados por eventuales shocks externos, se puede aceptar la hipótesis de trabajo de que el proceso de transformación productiva vaya teniendo lugar a través de distintas fases.

El debilitamiento de la elasticidad empleo-producto durante los primeros años de los noventa fue particularmente agudo. La elevación de la misma a partir de 1996, con el consecuente significativo aumento de la ocupación, podría sugerir que las dificultades iniciales de empleo eran transitorias y consecuencia del impacto de la reconversión de muchos procesos de trabajo y la reestructuración productiva que habría consistido en un “catch-up” tecnológico. En particular, la incorporación de cambio técnico (incorporado y no incorporado) ejercieron su influencia de manera más intensa en los primeros años de la convertibilidad.

Sin embargo, la insuficiente perspectiva temporal y el papel jugado por una serie de factores –que se detallan a continuación – sugieren que la creación de empleo por unidad de producto en los próximos años podría ser menor que la representada por los recientes más altos niveles de elasticidad. Si bien la reestructuración habría avanzado en muchas ramas –principalmente de transables– cabe esperar que la ampliación futura de su capacidad productiva sea asimismo más ahorradora de mano de obra que la del pasado. Por otra parte, debe preverse la continuación de los ajustes de los aparatos productivos de varias actividades –principalmente no transables– incluida la de los sectores públicos de diversas jurisdicciones provinciales y municipales. A título de ejemplo, cabe recordar que es amplio aún el margen para la introducción de tecnología ahorradora de mano de obra en la construcción. En el sector financiero se espera

que prosiga tanto la concentración del mercado como la introducción de nuevos procesos de trabajo, fenómenos ambos que también redundarán en fuertes crecimientos de la relación producto/empleo. Ya se han hecho notar en el sector de comercio minorista los efectos de la instalación de grandes empresas. Hasta ahora, sin embargo, puede postularse que el impacto neto sobre el empleo en este último sector es levemente positivo ya que los pequeños negocios que disminuyen sus ventas por el desvío de clientes hacia los supermercados ajustan, en primer lugar, reduciendo sus ingresos y sólo con posterioridad, el empleo. De cualquier manera, la expansión de la ocupación que registró la rama en los últimos dos años difícilmente sea repetible, al menos en lo que hace a los puestos formales. Asimismo, la creación de puestos de trabajo a través de los programas activos de empleo contribuyó a atenuar la expansión de la productividad laboral. Esta última variable creció al 3.9% anual entre 1995 y 1997 pero lo habría hecho al 4.4% si se excluye del cómputo a la Administración pública.

Por otro lado, las dudas sobre la sostenibilidad de la actual elasticidad empleo-producto no implican que deba esperarse que en el futuro prevalezca la registrada entre 1991 y 1994 la que, como fue señalado, resultó muy baja como consecuencia de que a lo largo de estos años se experimentó la etapa más aguda de la reconversión productiva.

Como los desarrollos de la ocupación en la industria no han sido –y lo serán aún menos en el futuro– determinantes de lo que acontece con el empleo total, un tema central de indagación debería ser el de los factores que pueden operar favorablemente sobre la demanda de trabajo en servicios. Esta es una temática que trasciende a la del mercado laboral e implica analizar la capacidad del régimen económico para generar una dinámica de la demanda agregada que posibilite aumentos de la de mano de obra formal suficientes como para dar cuenta de la expansión de la oferta laboral. Desde el lado estricto de la cuestión del empleo, cabe señalar que el desarrollo técnico lleva a la necesidad de prever que la elasticidad “normal” en servicios –y quizás también en sectores como construcción– será en el futuro menor que la histórica aunque mayor que la correspondiente a la manufactura y también que la experimentada entre 1991 y 1994. Ambos factores –la demanda dirigida a los sectores proveedores de servicios y la demanda derivada de trabajo de estas actividades– deben verse de manera interrelacionada. Sectores como los servicios a las empresas que han crecido de manera más acelerada –vigilancia, limpieza– tendrían elasticidades más altas pero no parece razonable suponer que su producción sigan creciendo tan aceleradamente. El rápido desarrollo reciente de estas ramas habrían respondido, al menos en parte, a la reorganización de procesos de trabajo que derivaron en la subcontratación de ciertas tareas.

La mayor elasticidad empleo-producto de 1996 y 1997 podría entenderse a partir de la reducción del costo laboral total derivado de la disminución de las contribuciones patronales reseñadas en el primer apartado de la sección anterior así como de algunas medidas flexibilizadoras implementadas.⁵⁵ Sin embargo, este argumento resulta debilitado por la elevada proporción con la cual contribuyó el empleo no registrado a esa expansión de la ocupación total. Si bien el empleo registrado tuvo efectivamente un comportamiento muy dinámico no deja de llamar la atención que frente a una disminución del costo laboral la proporción de puestos no

registrados, en lugar de disminuir, se vio incrementada.

La poca relevancia que tendría el cambio en el marco regulatorio para explicar los elevados niveles de desempleo surgen también de un documento reciente de Galiani y Nickell (1998) quienes estiman que la tasa de desocupación de equilibrio de Argentina varía entre 5 y 10.9% si se computa con los costos y otras regulaciones previas a 1996 y entre el 4 y el 8.4% si se lo hace con los vigentes a partir de ese año.

Un rasgo perturbador de la elasticidad empleo-producto más alta registrada en los últimos tiempos en la menor calidad de los empleos. Ha habido un aumento de la precariedad que se verificó, precisamente, en un contexto de fuerte aumento de la ocupación total. Este comportamiento, que puede morigerarse en el futuro, no desaparecerá y parece llamado a constituirse en una nueva característica de la estructura del empleo urbano argentino. Cambios realizados –y programados– en la institucionalidad del mercado de trabajo pueden resultar en que se consagren legalmente prácticas de empleo que descargan en el asalariado una parte creciente del riesgo productivo.

En definitiva, los rasgos que van conformando la nueva realidad laboral sugieren que la disminución de los altos niveles de desempleo requiere de un crecimiento de la producción sostenido que proceda a tasas superiores a las experimentadas históricamente en el país. De verificarse tal situación, es posible que se alcancen aumentos también sostenidos de la demanda de trabajo agregada. Pero aún cuando se logren cambios favorables a nivel cuantitativo no existen garantías de que se elimine la tendencia hacia una mayor precarización ni los considerables bolsones de subempleo.

Sin embargo, la sostenibilidad de un crecimiento elevado es todavía un tema de discusión. Por un lado, existe una clara deficiencia del nivel de ahorro interno que está siendo cubierta por la importante afluencia de capitales externos por lo que cabe interrogarse acerca de la perdurabilidad de tal esquema. Por otro lado, la evolución macroeconómica resulta muy sensible a los shocks externos, sean aquellos relacionados con los movimientos de capitales o sean los derivados de cambios en la demanda internacional de los bienes de exportación, especialmente la derivada de Brasil.

Los efectos de la crisis *tequila* así como los de las más recientes turbulencias financieras internacionales parecen no sólo ejemplificar esta sensibilidad de la marcha de la economía argentina bajo el nuevo régimen sino también la sensibilidad de la demanda de trabajo del sector privado al ciclo. Particularmente lo sucedido durante la segunda parte de 1997 y la primera de 1998 parecería apuntar a que la demanda laboral se ve rápidamente afectada ante signos que pueden hacer prever un impacto negativo sobre la demanda agregada. En otros términos, la demanda de trabajo habría incorporado un elemento importante dependiente de las expectativas, en lugar de derivarse íntegramente de la producción o las ventas corrientes. Datos para el Gran Buenos Aires correspondientes a mayo de aquel último año indican una fuerte desaceleración del empleo del sector privado el cual resulta, por otra parte, de un estancamiento de las ocupaciones

registradas. Asimismo, datos preliminares de una medición llevada a cabo en agosto de 1998⁵⁶ apuntan, ahora, a un estancamiento del empleo total. Debe tenerse en cuenta que el impacto que efectivamente viene experimentando Argentina como consecuencia de la actual coyuntura internacional es moderado a punto tal que el nivel de crecimiento agregado recién se desaceleró marcadamente en el tercer trimestre. Esta aparente mayor sensibilidad de la demanda de trabajo a la evolución macroeconómica no sólo refuerza lo manifestado más arriba acerca del requerimiento de un crecimiento elevado y sostenido que tiene todo proceso de disminución y aún mantenimiento de los niveles de subocupación; también sugiere que las dificultades que pueden acarrear algunas modificaciones de la legislación laboral que están siendo discutidas serían importantes. Específicamente, el reemplazo del actual sistema de protección al empleo basado en indemnizaciones y preaviso, por un fondo (ver apartado 1 de la sección II) contribuiría a exacerbar esta tendencia a la mayor inestabilidad del empleo.

Otro aspecto importante del comportamiento reciente es el sesgo que muestra la demanda laboral hacia personas con altos niveles de escolarización. Dado que el desempleo continuará siendo alto por algún tiempo (aún considerando un escenario favorable de continuo crecimiento de la demanda de trabajo) se espera que se amplíen las brechas en las remuneraciones y, fundamentalmente, que la precariedad y las consiguientemente mayores fluctuaciones de los ingresos se concentren entre los hogares de menores recursos. Simultáneamente, el hecho que el desempleo aún demorará en alcanzar valores reducidos sugiere que por algún tiempo todavía las remuneraciones reales medias difícilmente puedan exhibir una evolución creciente. Ambos factores, más el probable efecto de ampliaciones en los diferenciales de productividad entre actividades y tipos de empresas dificultan la posibilidad de reducir, y posiblemente lleven a un aumento, de los ya elevados grados de desigualdad de la distribución del ingreso.

BIBLIOGRAFÍA

- Altimir, O. (1973), "La distribución del ingreso y el empleo en el sector manufacturero argentino", *Desarrollo Económico*, N° 51
- Altimir, O. (1997), "Poverty in Latin American countries. Long term trends", *Occasional Paper No. 29, Human Development Report Office*, Nueva York
- Altimir, O. y S. Piñera (1982), "Análisis de la descomposición de las desigualdades de ingresos en América Latina", *El Trimestre Económico*
- Beccaria, L. y A. Orsatti (1990), "Precarización laboral y estructura productiva en la Argentina: 1974 - 1988" en P.Galín y M. Novick (Comp.) *La precarización del empleo en Argentina* Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.
- Beccaria, L. (1997), "Modalidades de contratación por tiempo determinado. El caso argentino", Informe preparado para la Oficina Regional de la OIT, Buenos Aires.
- Diéquez, H. y P. Gerchunoff (1984), "La dinámica del mercado laboral urbano en la Argentina, 1976-1981", *Desarrollo Económico*, N° 93
- Esquivel, V. (1998), "Pequeñas y medianas industrias Argentinas: estrategias empresariales y políticas de empleo", Buenos Aires, mimeo
- Field, G. (1980), "Poverty, inequality, and development", *Cambridge University Press*
- Feldman, S. (1995), "Informe sobre regulaciones y performance económica en Argentina", Buenos Aires, mimeo
- Frenkel, R. y M. González Rozada (1998), "Apertura, productividad y empleo. Argentina en los años 90", CEDES, Buenos Aires, mimeo
- Galeani, S. y S. Nickell (1998), "Unemployment in Argentina in the 1990s", presentado al Seminario de Economía Laboral y Desempleo, Instituto T. Di Tella, Buenos Aires, *Institute of Economics and Statistics*, Oxford University, mimeo
- Kritz, E.(1998), "El sector informal en cadenas de valor lideradas por empresas formales", Buenos Aires, mimeo
- Llach, J. (1980), "El mercado de trabajo argentino en el largo plazo. Una revisión interpretada de la literatura", *Documento de Trabajo N° 9*, CEIL
- Llach, J. (1978), "Estructura ocupacional y dinámica del empleo en la Argentina: sus peculiaridades. 1947-1970", *Desarrollo Económico*, N° 68

- Llach, J. y Sánchez, C. (1984), “Los determinantes del salario en la Argentina”, *Estudios*, N° 29
- Marshall, A. (1978), “El mercado de trabajo en el capitalismo periférico. El caso Argentino”, *PISPAL*, Santiago
- Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (1993), “Argentina en crecimiento 1993-1995”, Buenos Aires
- OIT (1997), “Costos laborales y competitividad industrial en América Latina”, Ginebra
- Pessino, C. (1996), “Determinants of labor demand in Argentina: estimating the benefits of labor policy reform”, *Series Seminarios Instituto Di Tella*, Buenos Aires
- Sánchez, C.; H. Palmieri y F. Ferrero (1976), “Desarrollo urbano y sector informal en Córdoba”, Ginebra, mimeo
- Sánchez, C.; F. Ferrero y W. Schultess (1979), “Empleo, desempleo y tamaño de la fuerza laboral en el mercado de trabajo urbano de la Argentina”, *Desarrollo Económico*, N° 73
- Tokman, V. Y D. Martínez (1997), “Costo laboral y competitividad en el sector manufacturero de América Latina”, OIT
- Szretter, H.(1997) “Argentina: costo laboral y ventajas competitivas de la industria, 1985-1995”, OIT

ANEXOS

ANEXO I

Desagregación variación tasa de actividad entre 1991 y 1994

Tasa de actividad promedio del año j se define como r_j , donde,

$$r_j = p_j^s r_j^s + p_j^d r_j^d \quad [1]$$

donde los p_{ij} son las proporciones del grupo i en la población total en el año j y los r_{ij} son las tasas específicas de actividad de el grupo i , donde $i = s, d$ siendo s el grupo de personas pertenecientes a hogares donde no hay ningún miembro desocupado y d el compuesto por individuos que son miembros de hogares donde hay al menos un ocupado. Por lo tanto,

$$r_{94} - r_{91} = [p_{94}^s r_{94}^s + p_{94}^d r_{94}^d] - [p_{91}^s r_{91}^s + p_{91}^d r_{91}^d]$$

Esta diferencia es posible desagregarla en dos componentes. Por un lado, los cambios originados en a modificaciones en la participación relativa de los grupos definidos en la población total. Por otro, en los motivados por alteraciones en las tasas específicas. A su vez, este último componente puede desagregarse ulteriormente entre los cambios debido a las modificaciones en las tasas de uno y otro grupo. Por tanto

$$\begin{aligned} r_{94} - r_{91} = & [p_{94}^s r_{94}^s + p_{94}^d r_{94}^d] - [p_{94}^s r_{94}^s + p_{94}^d r_{91}^d] + \\ & [p_{94}^s r_{94}^s + p_{94}^d r_{91}^d] - [p_{94}^s r_{91}^s + p_{94}^d r_{91}^d] + \\ & [p_{94}^s r_{91}^s + p_{94}^d r_{91}^d] - [p_{91}^s r_{91}^s + p_{91}^d r_{91}^d] \end{aligned}$$

donde el primer elemento del término de la derecha es el efecto producido por el cambio en la tasa de actividad de los miembros de hogares con desocupados, el segundo es el generado por el cambio en la tasa de actividad de los miembros de hogares sin desocupados y el último es el producido por el cambio en la composición entre hogares con y sin desempleados.

ANEXO II**Breves notas sobre definiciones y la información empleada
Cobertura de los datos de la Encuesta Permanente de Hogares****Algunas características de la Encuesta Permanente de Hogares**

La Encuesta Permanente de Hogares (eph) es un programa continuo que tiene a su cargo el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de Argentina desde 1972. El mismo sustituye a un operativo anterior –la Encuesta de Empleo y Desempleo—que se había iniciado en 1963. Los datos de la eph se comienzan a producir regularmente desde 1974.

La encuesta consiste en un conjunto de muestras de las principales áreas urbanas del país; ello significa que no existe aún un dominio nacional ni nacional urbano. INDEC produce regularmente agregados para el conjunto de ciudades exclusivamente para las tasas de desempleo, de actividad, de empleo y de subempleo horario. El conjunto de aglomerados cubiertos ha ido creciendo a lo largo del tiempo: hacia fines de 1997 el operativo abarcaba 28 ciudades –incluido el Gran Buenos Aires–, en 1990 este total era de 25, de 22 en 1980 y de sólo 11 en 1974. La tabla adjunta muestra las ciudades incluidas en diferentes fechas.

Los datos se relevan dos veces al año, durante los meses de mayo y octubre. Este constituye el mes de referencia para los datos de condición de actividad y empleo mientras que los ingresos se refieren al mes anterior (el ingreso de la ocupación principal también corresponde a mayo u octubre).⁵⁷

El operativo de campo es realizado por las Oficinas de Estadística de los gobiernos provinciales pero constituye un programa único ya que se utiliza los mismos cuestionarios en todos los casos y el INDEC realiza el entrenamiento y supervisión.

Las muestras, diseñadas por INDEC, son bietápicas siendo las unidades de primera etapa agrupadas en estratos definidos sobre la base del porcentaje de jefes de hogar con educación primaria completa. Los censos de población y vivienda proveen los datos básicos para elaborar el marco muestral. Se relevan aproximadamente 40.000 hogares en las 28 ciudades que abarca el operativo, entre 800 y 1500 en cada uno de los 27 del interior y 4500 en el Gran Buenos Aires.

Se relevan algunas variables referidas al hogar –tamaño, composición, características de la vivienda—y a los individuos. Estas últimas corresponden a las demográficas, la condición de actividad, las concernientes a la ocupación principal –horas trabajadas, rama, categoría, ocupación, beneficios sociales (para asalariados) e ingresos—, las educacionales y las migratorias. Las definiciones de las variables responden a las recomendaciones internacionales.

Los datos utilizados en este estudio

Los cuadros que se incluyen en el informe muestran por separado, datos para el Gran Buenos Aires, para el conjunto de 24 centros urbanos existentes a principios de los años noventa (Tabla adjunta), y para el total de ambos subconjuntos.

La información del Gran Buenos Aires correspondiente a todos los períodos considerados surge de los microdatos de la EPH (la excepción son las tasas de desempleo y actividad del Cuadro 1, así como la serie de ocupación total de ese cuadro, que corresponden a las cifras publicadas por INDEC y el Ministerio de Economía en sus respectivos Comunicados de Prensa). Para las ciudades del interior, las estimaciones del período 1991 a 1997 también resultan de procesamientos a las bases de los microdatos. En este caso, sin embargo, la cantidad de ciudades sobre las que se elaboraron los datos difiere de acuerdo al tipo de variable. Esto se debe a que las bases disponibles son de distinto tipo, incluyendo aquellas correspondientes a varios aglomerados sólo un reducido número de variables. Para los cuadros 2, 6 y 7, se computó información de las 24 ciudades. Para las restantes, sólo pudieron considerarse los 10 aglomerados —entre los que se incluyen los más grandes— que se señalaron con “XX” en la Tabla adjunta.

Para 1980 y 1986 se dispuso de datos del interior sólo para confeccionar los cuadros 2, 6 y 7 a partir de información de 15 ciudades que se encuentra en un conjunto de tabulados. Ello obligó a seguir el siguiente procedimiento. En primer lugar, se agregaron para 1980 y 1986 los datos de los 15 aglomerados recurriendo a estimaciones exógenas de población. Se computó también un agregado de los 24 aglomerados para 1990. En segundo lugar, se calcularon las variaciones entre 1986 y 1990 y entre 1980 y 1990 para el agregado correspondiente a las 15 ciudades. Finalmente, estas variaciones fueron aplicadas a los valores absolutos estimados para 1990 con las 24 ciudades, con lo que se llegaron a estimaciones de 1980 y 1986 para el interior que surgen de suponer que los cambios en el agregado de las 15 ciudades son similares a los correspondientes a las 24.

Para proceder a esa agregación, los valores absolutos de cada ciudad fueron corregidos proporcionalmente de forma tal que la población total resultante de cada una de ellas coincidiese con una estimación exógena de la población total.

Otros aspectos

- Las elasticidades que figuran en el Cuadro 17 se computaron entre los puntos extremos del ciclo del Producto Bruto Interno. La identificación de estos puntos fue realizada por la Oficina de Buenos Aires de la CEPAL sobre la base de la serie del PBI trimestral desestacionalizada que produce el Ministerio de Economía. La cifra de empleo corresponde a la onda contenida en el trimestre correspondiente al extremo o la más próxima al mismo.
- El empleo asalariado no registrado corresponde a los casos de personas que se identifican como asalariados en la Encuesta Permanente de Hogares pero que a su vez declaran que no se les hace descuento jubilatorio.

Cobertura de la Encuesta Permanente de Hogares

	1974		1980-86		1990-91		1996-97	
	Relevadas	Utilizadas en el trabajo						
G. Buenos Aires	X	X	X	X	X	XX	X	XX
La Plata	X		X	X	X	XX	X	XX
Bahía Blanca 1/					X	X	X	X
Mar del Plata							X	
Catamarca			X	X	X	X	X	X
Córdoba			X	X	X	XX	X	XX
Río Cuarto							X	
Corrientes			X	X	X	X	X	X
Resistencia			X	X	X	X	X	X
Com.Rivadavia	X		X		X	X	X	X
Paraná			X	X	X	X	X	X
Concordia							X	
Formosa			X	X	X	X	X	X
Jujuy			X	X	X	XX	X	XX
Santa Rosa 2/					X	XX	X	XX
La Rioja			X	X	X	X	X	X
Mendoza	X		X	X	X	XX	X	XX
Posadas	X		X		X	X	X	X
Neuquén			X	X	X	XX	X	XX
Salta			X		X	XX	X	XX
San Juan			X		X	X	X	X
San Luis			X	X	X	X	X	X
Río Gallegos			X		X	XX	X	XX
Rosario	X		X	X	X	XX	X	XX
Santa Fe			X	X	X	X	X	X
Sgo. Del Estero			X	X	X	X	X	X
Ushuaia 3/					X	X	X	X
Tucumán	X		X		X	XX	X	XX

11/ Comenzó a relevarse en 1985 2/ Comenzó a relevarse en 1983 3/ Incluye a Río Grande

ANEXO III

Cuadro 1
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO, EL DESEMPLEO Y LAS REMUNERACIONES

	Tasas de desempleo		Tasas de actividad		Ocupación		Ingresos medios de asalariados GBA
	Total urbano (% de la PEA)	Gran Bs.Aires	Total urbano (% población total)	Gran Bs.Aires	Total		
					Total urbano (Índice base octubre de 1974=100)	Gran Bs.Aires	
Oct-74	3.4	2.5	40.1	40.6	100.0	100.0	100.0
Oct-80	2.5	2.2	38.5	39.4	107.8	106.3	85.7
Oct-86	5.2	4.5	38.7	40.0	117.0	113.3	73.4
May-90	8.6	8.6	39.1	40.9	120.8	115.4	49.7
Oct-90	6.3	6.0	39.0	40.3	123.8	117.5	52.5
May-91	6.9	6.3	39.5	40.9	126.2	119.8	54.6
Oct-91	6.0	5.3	39.5	40.8	128.1	121.2	58.6
May-92	6.9	6.6	39.8	41.4	129.2	122.1	60.1
Oct-92	7.0	6.7	40.2	41.7	131.1	123.5	63.3
May-93	9.9	10.6	41.5	44.2	132.1	126.2	65.2
Oct-93	9.3	9.6	41.0	43.3	132.3	125.6	66.9
May-94	10.7	11.1	41.1	43.4	132.2	124.7	68.8
Oct-94	12.2	13.1	40.8	43.1	129.8	121.6	67.7
May-95	18.4	20.2	42.6	45.9	127.2	119.7	64.3
Oct-95	16.6	17.4	41.4	44.2	127.6	119.9	63.5
May-96	17.1	18.0	41.0	43.5	126.8	117.9	62.8
Oct-96	17.3	18.8	41.9	44.9	129.5	121.1	62.0
May-97	16.1	17.0	42.1	45.0	133.4	124.9	64.4
Oct-97	13.7	14.3	42.3	45.1	139.2	129.9	63.0
May-98	13.2	14.0	42.4	45.6	142.1	132.6	64.0

Fuente: En base a la Encuesta permanente de hogares del INDEC.

Cuadro 2
TASAS DE ACTIVIDAD POR GÉNERO Y EDAD

	1974	1980	1986	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Total de aglomerados		38.3	38.7	39.4	40.1	40.8	40.7	41.3	41.6	42.2
Varones		53.6	51.8	52.6	52.3	52.8	53.0	53.0	53.0	53.2
Hasta 24		23.2	20.4	21.9	22.8	23.5	24.4	24.5	24.0	23.3
25 a 39		97.0	96.8	95.8	95.3	96.4	96.2	95.7	95.7	95.6
40 a 49		95.8	96.0	96.2	96.4	96.4	96.5	96.2	95.8	95.7
50 a 59		84.2	84.6	87.4	87.1	88.0	87.4	88.2	88.8	88.9
60 y más		26.3	30.6	32.9	32.9	30.5	27.2	28.7	28.8	33.3
Mujeres		24.3	26.8	27.6	29.0	29.9	29.5	30.6	31.1	31.9
Hasta 24		15.9	14.4	13.7	13.9	14.9	15.1	15.6	16.7	16.0
25 a 39		45.3	50.8	54.7	55.7	55.0	56.9	60.9	59.1	59.1
40 a 49		38.8	47.5	52.0	54.8	57.5	55.9	53.7	55.6	58.9
50 a 59		25.8	34.2	35.1	40.4	43.6	40.9	44.4	44.4	46.8
60 y más		6.5	8.1	9.0	9.8	10.7	8.6	8.3	9.6	10.6
Gran Buenos Aires	40.5	39.3	40.0	40.8	41.7	43.3	43.1	44.2	44.9	45.1
Varones	57.6	54.8	53.3	55.1	55.2	55.6	56.3	56.1	56.6	56.4
Hasta 24	26.9	24.1	19.5	24.0	25.7	26.3	27.4	27.9	27.3	26.0
25 a 39	98.0	98.3	97.4	96.5	96.7	97.4	97.9	96.7	97.5	97.4
40 a 49	98.3	96.4	97.6	97.0	97.2	96.8	97.5	96.9	96.6	96.3
50 a 59	87.8	86.7	87.6	89.1	90.8	90.4	90.2	90.9	92.6	91.4
60 y más	30.0	24.6	34.0	34.5	35.5	31.5	27.9	30.3	30.8	35.1
Mujeres	25.6	25.4	28.3	28.0	29.3	32.0	31.2	33.3	34.1	34.4
Hasta 24	19.3	16.6	15.3	15.4	15.7	17.4	17.4	18.4	20.2	18.6
25 a 39	44.0	46.9	51.9	53.1	53.1	54.1	56.9	64.1	60.8	60.9
40 a 49	36.4	40.4	49.3	50.5	53.3	61.1	57.0	55.5	59.8	60.3
50 a 59	27.1	28.4	37.2	35.4	42.5	47.4	43.7	48.2	47.9	50.1
60 y más	6.0	6.6	9.6	9.0	9.7	11.5	9.3	8.7	11.5	12.4
Aglomerados del Interior		36.8	36.9	37.6	38.1	37.6	37.6	37.7	37.5	38.6
Varones		51.5	49.3	49.2	48.5	49.1	48.9	49.0	48.6	49.2
Hasta 24		21.3	19.5	19.4	19.2	20.3	20.9	20.7	20.1	20.3
25 a 39		96.0	96.4	94.9	93.5	95.0	93.9	94.4	93.3	93.3
40 a 49		96.2	94.8	95.1	95.1	95.9	95.2	95.3	94.6	94.9
50 a 59		83.2	83.2	85.0	82.1	84.3	83.3	84.3	83.2	85.1
60 y más		27.7	26.3	30.6	28.9	28.8	26.3	26.5	26.0	30.7
Mujeres		24.3	25.3	27.0	28.5	27.1	27.3	27.3	27.3	28.7
Hasta 24		14.1	12.9	11.7	11.8	11.9	12.5	12.4	12.7	13.2
25 a 39		45.3	51.3	56.7	59.1	56.1	56.9	56.7	57.0	57.0
40 a 49		39.7	47.7	54.1	56.9	52.5	54.4	51.3	50.1	57.1
50 a 59		25.2	31.7	34.7	37.5	38.0	36.8	39.3	39.4	41.6
60 y más		11.4	5.0	9.1	9.9	9.5	7.4	7.7	6.9	7.9

Fuente: Procesamiento de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC.

Cuadro 3
EL SECTOR INFORMAL EN EL EMPLEO TOTAL (%)

	Oct. 1974	Oct. 1980	Oct. 1986	Oct. 1991	Oct. 1992	Oct. 1993	Oct. 1994	Oct. 1995	Oct. 1996	Oct. 1997
TOTAL DEL PAÍS				100.0						
<u>Sector informal</u>				<u>49.1</u>	<u>49.7</u>	<u>48.6</u>	<u>47.4</u>	<u>46.2</u>	<u>47.6</u>	<u>46.1</u>
Sin servicio doméstico				41.3	41.8	40.6	39.6	38.2	39.9	38.3
Asalariados de pequeños establecimientos				17.0	17.5	15.6	16.2	15.7	17.6	17.0
Cta.Propia no profesionales + patrones + trabajadores sin remuneración fija				24.3	24.3	25.0	23.4	22.6	22.4	21.3
Servicio doméstico				7.8	7.9	8.0	7.8	7.9	7.7	7.9
<u>Sector formal</u>				<u>50.9</u>	<u>50.3</u>	<u>51.4</u>	<u>52.6</u>	<u>53.8</u>	<u>52.4</u>	<u>53.9</u>
Sector privado				44.4	43.6	45.2	46.0	47.0	45.2	47.0
Asalariados				40.2	39.9	40.3	41.3	42.2	40.8	42.5
No asalariados				4.2	3.6	4.9	4.7	4.8	4.4	4.6
Sector público				6.5	6.8	6.2	6.6	6.9	7.2	6.9
GRAN BUENOS AIRES	100	100	100	100.0						
<u>Sector informal</u>	<u>37.9</u>	<u>42.1</u>	<u>43.9</u>	<u>48.5</u>	<u>49.1</u>	<u>47.0</u>	<u>46.1</u>	<u>45.0</u>	<u>46.3</u>	<u>44.0</u>
Sin servicio doméstico	30.8	35.2	35.1	41.2	41.8	39.3	38.7	37.5	38.9	36.3
Asalariados de pequeños establecimientos	11.1	12.7	12.8	18.8	17.8	15.9	16.3	15.7	18.7	17.2
Cta.Propia no profesionales + patrones + trabajadores sin remuneración fija	19.7	22.5	22.4	22.4	24.0	23.5	22.5	21.8	20.2	19.1
Servicio doméstico	7.1	6.9	8.8	7.2	7.2	7.7	7.4	7.4	7.4	7.7
<u>Sector formal</u>	<u>62.1</u>	<u>57.9</u>	<u>56.1</u>	<u>51.5</u>	<u>50.9</u>	<u>53.0</u>	<u>53.9</u>	<u>55.0</u>	<u>53.7</u>	<u>56.0</u>
Sector privado	58.3	54.0	51.8	46.8	46.6	48.4	49.2	50.1	48.0	50.7
Asalariados	54.8	49.5	47.7	42.5	43.6	43.7	44.8	45.2	43.3	45.9
No asalariados	3.5	4.5	4.1	4.3	2.9	4.7	4.4	4.9	4.6	4.8
Sector público	3.7	3.9	4.2	4.7	4.4	4.6	4.7	4.9	5.8	5.3
INTERIOR DEL PAIS				100.0						
<u>Sector informal</u>				<u>49.9</u>	<u>50.5</u>	<u>50.9</u>	<u>49.3</u>	<u>47.8</u>	<u>49.6</u>	<u>49.1</u>
Sin servicio doméstico				41.4	41.7	42.5	40.9	39.2	41.4	41.1
Asalariados de pequeños establecimientos				14.4	17.0	15.2	16.2	15.7	16.0	16.7
Cta.Propia no profesionales + patrones + traba. sin remuneración fija				27.0	24.6	27.3	24.7	23.6	25.5	24.4
Servicio doméstico				8.5	8.9	8.4	8.4	8.6	8.2	8.1
<u>Sector formal</u>				<u>50.1</u>	<u>49.5</u>	<u>49.1</u>	<u>50.7</u>	<u>52.2</u>	<u>50.4</u>	<u>50.9</u>
Sector privado				41.0	39.2	40.5	41.3	42.5	41.2	41.8
Asalariados				36.9	34.5	35.3	36.3	37.9	37.1	37.6
No asalariados				4.1	4.7	5.2	5.0	4.6	4.1	4.2
Sector público				9.1	10.2	8.6	9.4	9.7	9.2	9.0

Cuadro 4
EMPLEO ASALARIADO NO REGISTRADO (%)

	Oct. 1974	Oct. 1980	Oct. 1986	Oct. 1991	Oct. 1992	Oct. 1993	Oct. 1994	Oct. 1995	Oct. 1996	Oct. 1997
Total de aglomerados										
<u>Tamaño</u>				<u>28.8</u>	<u>28.3</u>	<u>29.8</u>	<u>27.0</u>	<u>29.6</u>	<u>32.2</u>	<u>34.2</u>
Privados				31.6	31.1	32.2	29.2	32.4	35.1	36.0
Hasta 5 ocupados				63.4	63.7	64.8	57.0	65.0	66.6	69.8
de 6 a 15 ocupados				36.5	35.1	35.4	35.1	37.9	38.8	43.1
de 15 a 50 ocupados				16.5	14.2	17.9	15.4	17.7	20.1	22.1
de 51 a 100 ocupados				11.9	9.9	14.0	11.1	11.3	13.9	13.7
de 101 y más ocupados				5.9	6.6	9.1	7.9	9.5	10.6	10.2
Públicos				4.8	4.6	7.7	7.6	6.7	8.8	18.3
<u>Rama</u>				<u>28.8</u>	<u>28.3</u>	<u>29.8</u>	<u>27.0</u>	<u>29.6</u>	<u>32.2</u>	<u>34.2</u>
Industria				31.1	28.0	28.2	26.7	28.6	32.2	32.7
Alimentos, bebidas y tabaco				28.3	19.6	25.2	28.2	26.2	29.6	34.0
Textiles y confecciones				45.4	37.3	47.4	41.9	42.8	49.1	51.2
Madera, muebles y otras				54.6	56.5	51.1	45.1	45.7	56.4	58.2
Papel e imprentas				22.6	22.7	24.7	29.5	28.9	37.2	32.0
Petróleo y químicas				16.0	20.5	15.1	18.7	23.4	24.1	23.2
Productos minerales no met				35.5	34.6	29.3	16.2	23.8	17.9	30.5
Metalmeccánicas				25.0	22.3	18.9	16.7	21.6	22.3	21.2
Construcción				63.2	60.2	60.2	59.7	56.0	65.9	70.2
Comercio mayor y menor				43.2	44.6	44.4	34.9	43.8	43.8	44.4
Hoteles y restaurantes				39.1	46.9	42.0	39.3	42.5	49.4	53.6
Transporte terrestre				33.6	34.9	40.7	44.1	48.0	49.5	50.4
Otros tipos de transporte				5.5	10.7	2.5	1.5	6.4	8.6	17.6
Auxiliares de transporte				21.4	19.8	28.1	30.6	39.2	29.5	25.5
Bancos y seguros				9.5	10.8	15.7	9.0	11.3	13.2	13.6
Servicios públicos privatizados				8.9	13.7	8.4	19.6	15.5	16.3	18.4
Servicios profesionales y a empresas				27.8	32.3	34.4	27.1	32.6	34.2	33.0
Educación y salud privadas				11.4	11.9	11.8	12.7	12.2	13.7	13.8
Gobierno				4.8	4.6	7.7	7.6	6.7	8.8	18.3
Otros servicios				45.5	42.3	53.3	40.0	49.1	51.0	53.9
GBA										
<u>Tamaño</u>	<u>18.8</u>	<u>17.1</u>	<u>20.9</u>	<u>29.9</u>	<u>29.1</u>	<u>30.6</u>	<u>26.8</u>	<u>30.6</u>	<u>33.6</u>	<u>33.6</u>
Privados	19.8	18.2	22.4	31.9	30.8	32.4	28.5	32.6	36.1	34.8
Hasta 5 ocupados	55.1	48.5	59.0	62.7	64.2	66.8	57.5	66.0	66.7	69.3
de 6 a 15 ocupados	28.7	21.3	26.4	37.1	38.0	36.9	37.8	40.2	40.5	43.0
de 15 a 50 ocupados	15.8	12.1	12.8	16.0	13.5	17.8	14.9	17.4	20.9	22.2
de 51 a 100 ocupados	11.8	``	7.4	11.7	9.7	15.0	9.3	9.9	14.8	12.2
de 101 y más ocupados	4.9	4.6	5.2	6.1	7.1	9.4	6.9	10.8	11.0	9.0
Públicos				4.1	4.8	7.0	4.6	4.6	6.5	19.5
<u>Rama</u>	<u>18.8</u>	<u>17.1</u>	<u>20.9</u>	<u>29.9</u>	<u>29.1</u>	<u>30.6</u>	<u>26.8</u>	<u>30.6</u>	<u>33.6</u>	<u>33.6</u>
Industria	17.1	16.0	21.7	31.6	27.4	27.7	26.1	29.0	33.8	30.5
Alimentos, bebidas y tabaco	9.7	15.4	21.7	27.3	14.7	21.5	23.4	23.6	30.9	29.6
Textiles y confecciones	25.2	28.2	32.8	45.4	36.4	47.0	44.0	41.8	49.1	49.4
Madera, muebles y otras	41.6	28.8	33.7	50.0	53.1	48.3	38.5	44.0	59.0	51.9
Papel e imprentas	10.6	11.6	23.1	23.4	23.0	23.4	27.8	30.1	36.4	27.9
Petróleo y químicas	14.0	10.3	15.1	16.8	19.7	16.9	18.5	23.8	24.8	22.5
Productos minerales no met.	8.0	11.2	20.1	36.6	27.3	21.8	11.9	28.7	15.1	23.3
Metalmeccánicas	13.7	9.6	14.3	24.9	23.8	18.8	16.9	23.2	24.4	19.0
Construcción	36.4	32.9	50.2	67.6	60.7	61.2	60.5	55.8	69.5	74.7
Comercio mayor y menor	29.7	23.7	33.2	44.1	46.1	44.9	32.5	43.4	44.7	44.7
Hoteles y restaurantes	24.2	29.5	44.1	31.7	42.2	34.8	33.6	37.4	42.5	49.4
Transporte terrestre	21.6	28.6	21.4	35.8	38.1	45.3	48.7	52.3	52.3	49.7
Otros tipos de transporte	0.4	1.9	0.0	4.1	12.6	0.0	0.0	0.0	10.4	17.3
Auxiliares de transporte	14.8	22.7	27.6	17.1	17.5	25.0	27.7	41.8	25.6	25.5
Bancos y seguros	4.2	6.3	5.3	10.2	11.0	16.8	9.1	10.0	11.7	10.8
Servicios públicos privatizados	1.6	7.3	0.0	8.1	14.5	8.6	21.3	16.8	17.8	18.1
Servicios profesionales y a emp.	34.8	14.0	16.6	25.3	28.0	33.5	23.6	28.9	31.3	29.9
Educación y salud privadas	11.2	8.1	12.4	12.5	11.5	12.4	12.6	12.9	13.6	12.9
Gobierno	3.8	1.3	2.3	4.1	4.8	7.0	4.6	4.6	6.5	19.5
Otros servicios	31.6	26.7	24.7	47.1	44.7	56.2	38.8	50.2	50.5	53.1

Cuadro 5
EVOLUCIÓN DE LA OCUPACIÓN POR NIVEL EDUCATIVO
 (índice base 1991=100)

	Oct. 1974	Oct. 1980	Oct. 1986	Oct. 1991	Oct. 1992	Oct. 1993	Oct. 1994	Oct. 1995	Oct. 1996	Oct. 1997
Total de aglomerados				<u>100.0</u>	<u>102.3</u>	<u>103.3</u>	<u>101.3</u>	<u>99.6</u>	<u>101.1</u>	<u>108.6</u>
Hasta primario incompleto				100.0	86.2	93.2	81.9	75.7	75.1	82.6
Primario completo				100.0	100.1	96.9	98.0	95.0	92.4	96.2
Secundario incompleto				100.0	106.7	107.2	102.4	98.7	100.4	111.6
Secundario completo				100.0	101.3	103.2	105.3	102.2	111.2	110.1
Superior y Universitario incompleto				100.0	110.7	114.3	106.0	115.3	112.8	135.7
Superior y Universitario completo				100.0	111.7	114.1	117.9	119.9	125.6	136.5
Gran Buenos Aires	<u>82.5</u>	<u>87.6</u>	<u>93.5</u>	<u>100.0</u>	<u>101.9</u>	<u>103.6</u>	<u>100.3</u>	<u>98.9</u>	<u>99.9</u>	<u>107.1</u>
Hasta primario incompleto	193.0	146.5	126.6	100.0	85.6	92.8	76.0	74.1	71.3	80.6
Primario completo	89.7	98.3	94.6	100.0	102.8	94.8	97.6	92.7	89.4	92.5
Secundario incompleto	70.5	80.3	94.7	100.0	106.0	109.6	99.8	97.6	99.7	108.6
Secundario completo	52.4	66.6	80.1	100.0	102.6	104.3	107.1	98.5	108.3	108.3
Superior y Universitario incompleto	57.7	71.9	84.3	100.0	104.3	120.5	106.9	125.1	116.5	142.4
Superior y Universitario completo	37.8	56.3	83.1	100.0	105.6	114.1	117.6	123.1	132.2	141.8
Interior				<u>100.0</u>	<u>103.0</u>	<u>102.8</u>	<u>102.8</u>	<u>100.6</u>	<u>102.8</u>	<u>110.9</u>
Hasta primario incompleto				100.0	87.1	93.6	89.4	77.8	79.9	85.0
Primario completo				100.0	95.5	100.5	98.6	99.0	97.6	102.7
Secundario incompleto				100.0	107.8	103.8	106.1	100.2	101.4	116.0
Secundario completo				100.0	99.4	101.4	102.5	107.7	115.6	112.9
Superior y Universitario incompleto				100.0	118.8	106.3	104.9	102.8	108.0	127.1
Superior y Universitario completo				100.0	119.1	114.1	118.3	116.0	117.7	129.9

Cuadro 6
EVOLUCIÓN DEL DESEMPLEO POR NIVEL EDUCATIVO

	Oct. 1974	Oct. 1980	Oct. 1986	Oct. 1991	Oct. 1992	Oct. 1993	Oct. 1994	Oct. 1995	Oct. 1996	Oct. 1997
Total de aglomerados		<u>2.6</u>	<u>5.3</u>	<u>6.0</u>	<u>7.1</u>	<u>9.2</u>	<u>12.2</u>	<u>16.4</u>	<u>17.1</u>	<u>13.6</u>
Hasta primario incompleto		2.2	5.8	5.7	9.5	9.4	13.1	19.6	19.1	14.9
Primario completo		2.3	5.2	5.6	7.1	10.2	13.0	17.8	18.9	15.4
Secundario incompleto		3.6	5.8	8.0	9.0	12.3	15.9	20.6	21.1	15.8
Secundario completo		3.1	6.0	6.2	6.2	8.1	11.9	15.7	15.3	12.8
Superior y Universitario incompleto		1.8	3.8	6.2	7.1	9.0	12.4	14.8	18.4	15.0
Superior y Universitario completo		2.8	4.3	3.3	2.8	3.4	3.6	6.4	7.2	5.4
Gran Buenos Aires	<u>2.4</u>	<u>2.3</u>	<u>4.5</u>	<u>5.3</u>	<u>6.7</u>	<u>9.6</u>	<u>13.1</u>	<u>17.4</u>	<u>18.8</u>	<u>14.3</u>
Hasta primario incompleto	1.9	1.9	6.7	4.9	10.3	9.1	14.5	21.6	21.4	17.7
Primario completo	2.0	2.0	4.4	5.4	7.2	11.4	14.0	19.0	21.1	16.6
Secundario incompleto	3.4	3.3	5.6	6.5	7.9	12.1	17.1	21.1	22.8	15.7
Secundario completo	3.6	2.9	3.5	6.0	5.5	8.1	12.8	17.2	16.3	13.6
Superior y Universitario incompleto	2.2	0.9	3.1	3.4	5.3	9.2	12.5	14.2	20.1	14.5
Superior y Universitario completo	1.8	2.5	1.7	3.8	3.0	3.4	3.5	7.3	8.2	5.9
Interior		<u>3.2</u>	<u>6.5</u>	<u>7.0</u>	<u>7.6</u>	<u>8.7</u>	<u>10.8</u>	<u>14.9</u>	<u>14.5</u>	<u>12.5</u>
Hasta primario incompleto		2.8	3.4	6.6	8.4	9.8	11.4	17.0	16.5	11.2
Primario completo		2.7	7.5	6.0	7.0	8.3	11.3	15.9	15.2	13.4
Secundario incompleto		4.0	6.1	10.2	10.6	12.7	14.2	19.9	18.5	16.0
Secundario completo		3.4	8.8	6.5	7.2	8.2	10.5	13.5	13.8	11.5
Superior y Universitario incompleto		3.5	4.3	9.6	9.1	8.6	12.3	15.5	15.9	15.8
Superior y Universitario completo		3.2	8.6	2.7	2.5	3.3	3.6	5.2	5.8	4.8

Cuadro 7
TASAS DE DESEMPLEO POR GÉNERO Y EDAD (%)

	Oct. 1974	Oct. 1980	Oct. 1986	Oct. 1991	Oct. 1992	Oct. 1993	Oct. 1994	Oct. 1995	Oct. 1996	Oct. 1997
Total de aglomerados		<u>2.6</u>	<u>5.3</u>	<u>6.0</u>	<u>7.1</u>	<u>9.2</u>	<u>12.2</u>	<u>16.4</u>	<u>17.1</u>	<u>13.6</u>
Varones		1.9	4.7	5.4	6.9	7.9	10.6	15.0	15.5	11.7
Hasta 24		4.5	10.8	11.8	14.0	16.3	19.9	27.2	28.3	21.1
25 a 39		1.5	3.4	4.2	4.6	5.2	7.4	11.5	12.3	8.7
40 a 49		1.2	3.3	3.4	4.1	5.9	6.7	9.3	10.5	7.5
50 a 59		1.2	3.3	4.4	6.0	6.8	10.1	13.3	12.3	10.7
60 y más		1.0	3.7	3.1	7.9	5.8	11.9	15.3	15.1	13.8
Mujeres		4.1	6.3	7.0	7.4	11.3	14.7	18.6	19.5	16.5
Hasta 24		7.8	12.9	15.3	15.1	24.6	27.5	32.4	36.1	30.5
25 a 39		3.5	5.3	6.0	6.6	9.7	12.2	14.4	14.9	15.3
40 a 49		1.9	3.5	3.7	3.8	7.0	10.5	15.9	14.3	10.9
50 a 59		2.2	3.4	3.0	5.4	4.4	8.6	14.2	14.9	11.2
60 y más		2.6	1.9	2.4	3.4	5.6	11.7	13.9	13.7	8.2
Jefes		1.3	3.8	3.3	4.5	5.7	7.9	11.0	11.0	9.2
Gran Buenos Aires	<u>2.4</u>	<u>2.3</u>	<u>4.5</u>	<u>5.3</u>	<u>6.7</u>	<u>9.6</u>	<u>13.1</u>	<u>17.4</u>	<u>18.8</u>	<u>14.3</u>
Varones	1.6	2.0	4.3	4.9	6.9	7.9	11.5	15.6	16.8	12.4
Hasta 24	4.4	4.8	9.3	10.5	13.2	16.1	20.5	27.3	29.9	21.2
25 a 39	0.7	1.4	3.1	3.8	4.5	5.0	7.8	11.8	13.5	10.0
40 a 49	1.3	1.3	3.3	3.4	4.2	6.7	7.3	9.7	11.3	7.5
50 a 59	1.0	1.4	3.9	3.8	6.6	6.1	12.4	13.9	12.6	10.5
60 y más	1.3	0.7	3.9	2.6	8.0	4.4	13.7	18.5	17.7	16.1
Mujeres	3.9	2.9	4.8	6.0	6.4	12.4	15.6	20.1	21.9	17.2
Hasta 24	7.2	5.3	9.5	12.6	11.9	25.3	27.2	32.6	37.5	28.9
25 a 39	2.3	2.4	4.2	4.8	5.1	11.0	13.1	14.4	16.1	16.7
40 a 49	2.8	2.6	2.6	3.6	3.7	8.4	11.9	20.3	17.9	12.6
50 a 59	2.2	1.1	3.4	2.8	6.4	5.0	9.1	17.7	17.7	13.0
60 y más	2.9	0.0	1.5	2.4	3.4	6.2	15.8	13.5	16.1	7.5
Jefes	1.1	1.3	3.5	2.8	4.6	5.8	8.9	11.7	12.3	10.3
Aglomerados del Interior		<u>3.2</u>	<u>6.5</u>	<u>7.0</u>	<u>7.6</u>	<u>8.7</u>	<u>10.8</u>	<u>14.9</u>	<u>14.5</u>	<u>12.5</u>
Varones		2.1	5.5	6.1	6.9	8.1	9.3	14.1	13.7	10.7
Hasta 24		4.1	12.8	13.7	15.3	16.6	19.0	27.1	25.9	21.0
25 a 39		2.0	4.1	4.6	4.7	5.4	6.8	11.1	10.6	6.9
40 a 49		1.2	3.6	3.4	3.9	4.6	5.9	8.9	9.5	7.4
50 a 59		1.3	2.9	5.2	5.1	7.8	6.3	12.5	12.0	10.8
60 y más		1.9	3.4	3.9	7.7	8.2	9.2	10.0	10.8	9.9
Mujeres		5.2	8.4	8.4	8.7	9.7	13.2	16.2	15.8	15.4
Hasta 24		9.7	17.3	19.6	20.1	23.4	27.8	32.1	33.6	33.0
25 a 39		5.3	6.9	7.7	8.3	8.2	11.1	14.4	13.3	13.3
40 a 49		1.5	5.1	3.9	3.9	4.8	8.4	9.5	8.7	8.6
50 a 59		3.5	3.5	3.3	3.8	3.4	7.8	8.4	9.9	7.9
60 y más		1.5	4.5	2.5	3.5	4.5	4.2	14.5	8.1	9.6
Jefes		1.4	4.2	4.0	4.4	5.4	6.4	9.9	9.1	7.5

Cuadro 8
INGRESOS MEDIOS RELATIVOS DE LAS OCUPACIONES PRINCIPALES DE LOS ASALARIADOS ^{1/}
 (promedio simple de los ingresos medios de cada grupo=1)

	Oct. 1974	Oct. 1980	Oct. 1986	Oct. 1991	Oct. 1992	Oct. 1993	Oct. 1994	Mayo 1995	Oct. 1995	Mayo 1996	Oct. 1996	Mayo 1997	Oct. 1997
<i>Ingreso medio de las ocupaciones</i>													
<u>Total de aglomerados</u>													
Hasta primario incompleto				0.68	0.67	0.67	0.67	0.64	0.64	0.63	0.66	0.63	0.62
Primario completo				0.75	0.75	0.77	0.77	0.75	0.75	0.75	0.75	0.75	0.74
Secundario incompleto				0.81	0.82	0.83	0.85	0.82	0.82	0.82	0.79	0.78	0.79
Secundario completo				1.09	1.04	1.02	1.01	1.02	1.03	1.07	1.01	1.04	1.05
Superior y Universitario incompleto				1.02	1.06	1.06	1.12	1.08	1.06	1.09	1.01	1.08	1.10
Superior y Universitario completo				1.64	1.66	1.65	1.58	1.70	1.70	1.63	1.79	1.73	1.70
<u>Gran Buenos Aires</u>													
Hasta primario incompleto	0.74	0.62	0.65	0.63	0.64	0.65	0.65	0.60	0.62	0.61	0.64	0.63	0.61
Primario completo	0.81	0.67	0.75	0.69	0.71	0.74	0.72	0.72	0.69	0.72	0.71	0.73	0.71
Secundario incompleto	0.90	0.78	0.83	0.78	0.77	0.79	0.84	0.81	0.78	0.79	0.75	0.74	0.75
Secundario completo	1.09	1.03	1.01	1.06	1.00	1.00	0.96	1.00	0.99	1.06	0.98	1.02	1.03
Superior y Universitario incompleto	1.04	1.15	1.15	0.97	1.05	1.03	1.14	1.09	1.05	1.08	0.97	1.06	1.08
Superior y Universitario completo	1.43	1.75	1.60	1.86	1.83	1.79	1.69	1.79	1.87	1.74	1.95	1.82	1.82
<i>Ingreso medio de las ocupaciones de 35 hs. y más</i>													
<u>Total de aglomerados</u>													
Hasta primario incompleto				0.61	0.60	0.61	0.60	0.59	0.57	0.58	0.61	0.58	0.60
Primario completo				0.67	0.68	0.69	0.70	0.68	0.67	0.68	0.68	0.69	0.68
Secundario incompleto				0.73	0.76	0.75	0.78	0.76	0.75	0.76	0.74	0.72	0.74
Secundario completo				1.03	0.97	0.93	0.94	0.93	0.94	0.97	0.93	0.96	0.98
Superior y Universitario incompleto				1.05	1.11	1.06	1.19	1.07	1.07	1.12	1.01	1.12	1.12
Superior y Universitario completo				1.91	1.88	1.97	1.79	1.96	2.00	1.88	2.03	1.94	1.88
<u>Gran Buenos Aires</u>													
Hasta primario incompleto	0.67	0.55	0.60	0.56	0.59	0.59	0.58	0.56	0.56	0.56	0.59	0.58	0.61
Primario completo	0.72	0.60	0.69	0.62	0.65	0.66	0.67	0.66	0.63	0.67	0.66	0.70	0.66
Secundario incompleto	0.82	0.68	0.78	0.70	0.74	0.72	0.77	0.76	0.72	0.74	0.73	0.69	0.71
Secundario completo	1.01	0.93	0.95	1.00	0.95	0.90	0.90	0.92	0.93	0.96	0.91	0.95	0.97
Superior y Universitario incompleto	1.04	1.23	1.23	1.00	1.09	1.05	1.20	1.08	1.06	1.10	0.97	1.11	1.10
Superior y Universitario completo	1.73	2.00	1.74	2.11	1.99	2.09	1.87	2.02	2.10	1.97	2.13	1.96	1.94
<i>Ingreso medio por hora de las ocupaciones de 35 hs. y más</i>													
<u>Total de aglomerados</u>													
Hasta primario incompleto				0.59	0.58	0.59	0.59	0.58	0.55	0.57	0.61	0.57	0.59
Primario completo				0.65	0.66	0.66	0.67	0.66	0.65	0.67	0.66	0.67	0.66
Secundario incompleto				0.71	0.73	0.74	0.75	0.74	0.72	0.72	0.71	0.68	0.71
Secundario completo				1.04	0.99	0.92	0.94	0.95	0.95	0.98	0.92	0.94	0.98
Superior y Universitario incompleto				1.08	1.16	1.08	1.22	1.15	1.09	1.16	1.05	1.15	1.15
Superior y Universitario completo				1.93	1.88	2.00	1.83	1.93	2.04	1.90	2.05	1.98	1.91
<u>Gran Buenos Aires</u>													
Hasta primario incompleto	0.64	0.52	0.58	0.54	0.56	0.58	0.58	0.55	0.54	0.55	0.59	0.56	0.61
Primario completo	0.71	0.59	0.65	0.60	0.63	0.63	0.64	0.63	0.60	0.65	0.63	0.68	0.63
Secundario incompleto	0.81	0.68	0.76	0.67	0.71	0.71	0.74	0.74	0.68	0.71	0.69	0.65	0.67
Secundario completo	1.03	0.97	0.98	1.01	0.97	0.90	0.90	0.94	0.94	0.97	0.90	0.95	0.97
Superior y Universitario incompleto	1.08	1.24	1.27	1.03	1.15	1.06	1.25	1.15	1.09	1.14	1.02	1.16	1.14
Superior y Universitario completo	1.74	2.00	1.76	2.13	1.99	2.13	1.90	1.99	2.15	1.98	2.17	2.01	1.98

^{1/} Se refiere a los ingresos de los asalariados con una sola ocupación. Excluye al servicio doméstico.

Cuadro 9
EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO, EL EMPLEO Y LA PRODUCTIVIDAD EN LOS AÑOS NOVENTA
(tasa media de variación anual entre extremos)

	Producto Bruto Interno				Ocupación total				Relación PBI/Ocupación			
	1991.1- 1994.4	1994.4- 1995.3	1995.3- 1997.4	1991.1- 1997.4	1991.1- 1994.4	1994.4- 1995.3	1995.3- 1997.4	1991.1- 1997.4	1991.1- 1994.4	1994.4- 1995.3	1995.3- 1997.4	1991.1- 1997.4
	Total ^{1/}	8.7	-10.3	8.0	6.2	0.8	-2.2	3.9	1.5	7.9	-8.3	4.0
Subtotal Industrias	8.9	-13.2	8.8	6.1	-2.3	-6.3	1.3	-1.6	11.5	-7.3	7.4	7.9
Alimentos, bebidas y tabaco	5.1	8.2	1.7	4.3	0.0	8.8	-2.2	0.2	5.1	-0.6	4.0	4.1
Textiles y confecciones	1.4	-19.5	5.3	0.0	-12.0	0.3	2.5	-6.1	15.2	-19.7	2.7	6.5
Madera, muebles y otras industrias	9.7	-29.4	26.8	9.6	3.3	-30.6	5.2	-0.6	6.2	1.7	20.5	10.2
Papel e imprentas	13.0	-11.9	6.7	7.8	7.7	-10.5	-4.8	1.3	4.9	-1.5	12.0	6.5
Petróleo y químicas	9.5	-13.1	6.5	5.7	-2.5	4.1	3.6	0.2	12.3	-16.4	2.8	5.5
Productos minerales no metálicos	11.5	-20.7	11.0	7.2	0.2	22.3	-6.5	0.1	11.2	-35.1	18.6	7.0
Metalmeccánicas	14.3	-24.6	17.2	10.0	-0.7	-15.7	3.7	-1.0	15.1	-10.6	13.0	11.2
Construcción	17.0	-24.9	16.1	11.1	3.4	-11.5	7.9	3.1	13.1	-15.1	7.6	7.8
Comercio	8.7	-15.2	11.0	6.5	-0.5	-9.3	2.4	-0.6	9.3	-6.5	8.4	7.1
Hotelería y restaurantes	10.2	-12.3	10.6	7.6	6.2	11.4	-3.6	3.4	3.8	-21.2	14.7	4.1
Transporte terrestre	7.5	-14.4	5.8	4.3	5.8	-6.4	6.4	4.6	1.6	-8.5	-0.6	-0.3
Otros tipos de transporte	3.7	-5.0	13.7	5.9	-7.4	-57.6	34.5	-3.8	12.0	123.9	-15.4	10.1
Auxiliares de transporte	2.8	-12.8	7.7	2.5	35.0	18.7	-2.4	19.5	-23.9	-26.5	10.3	-14.2
Bancos y seguros	17.4	-9.2	14.2	13.1	3.4	0.1	5.4	3.7	13.5	-9.3	8.3	9.0
Servicios públicos privatizados	10.7	6.8	8.3	9.4	0.9	19.8	0.7	2.8	9.7	-10.9	7.5	6.5
Servicios profesionales y a empresas	13.5	-1.7	4.8	8.8	3.2	18.4	5.5	5.6	10.0	-17.0	-0.6	3.1
Educación y salud privadas	2.1	0.2	0.3	1.3	2.0	-0.5	6.1	3.1	0.1	0.7	-5.5	-1.7
Gobierno	5.3	-2.0	-4.9	1.0	1.7	3.0	3.9	2.6	3.5	-4.9	-8.5	-1.6
Otros servicios	5.8	-7.5	5.6	4.2	-2.9	1.8	5.8	0.4	8.9	-9.1	-0.2	3.7
Servicio doméstico	2.5	-7.2	4.7	2.1	2.3	-1.0	3.7	2.4	0.2	-6.3	1.0	-0.3

1/ Excluye actividades primarias

Cuadro 10
DINÁMICA DEL EMPLEO, EL PRODUCTO Y LOS COSTOS SALARIALES ENTRE MAYO 1991 Y OCT. 1997 ^{1/2/}
(a) Grupos de actividades definidas según el comportamiento del empleo y de la productividad

Cant. De ramas	Grupo I			Grupo II			Grupo III	Grupo IV	Total
	Total 4	Bancos 1	Resto 3	Total 9	Industrias 7	Resto 2	5	2	
Producto	10.86	13.07	9.82	6.27	6.14	6.49	3.20	4.15	6.20
Empleo Total	3.19	3.73	3.08	-1.13	-1.59	-0.64	3.65	0.44	1.48
Asalariado registrado	0.88	3.17	-0.22	-1.53	-2.12	-0.41	2.44	-4.33	0.36
Asalariado no registrado	10.39	9.68	10.44	1.09	0.52	1.74	5.93	4.96	4.92
No asalariado	0.63	0.12	0.64	-2.07	-2.60	-1.83	3.05	1.28	-0.06
Remuneración media mensual	8.60	9.67	8.22	8.32	8.54	8.08	7.92	6.51	8.01
Remuneración media horario	8.19	8.19	10.37	7.31	7.96	6.59	8.44	7.54	8.39
Índice de Precios Implícitos	2.26	-9.07	8.42	4.04	3.98	4.09	10.04	9.05	5.73
Salario mensual/IPI	6.20	20.61	-0.18	4.12	4.39	3.83	-1.93	-2.33	2.16
Salario horario/IPI	5.80	18.99	1.80	3.14	3.83	2.40	-1.45	-1.39	2.52
Productividad	7.43	9.01	6.53	7.48	7.86	7.18	-0.44	3.70	4.66
Costo salarial unitario mensual	-1.15	10.65	-6.30	-3.13	-3.21	-3.12	-1.50	-5.82	-2.39
Costo salarial unitario horario	-1.52	9.16	-4.44	-4.04	-3.73	-4.45	-1.02	-4.91	-2.05

(b) Grupos de actividades definidas según el comportamiento del producto y de la productividad

Cant. De ramas	Grupo I			Grupo II	Grupo III	Grupo IV	Total	
	Total 11	Industrias 5	Bancos 1	Resto 5	2	1		6
Producto	8.57	7.96	13.07	7.99	2.92	8.79	2.82	6.20
Empleo Total	0.69	-0.42	3.73	0.85	-3.29	5.57	2.62	1.48
Asalariado registrado	-0.3	-1.28	3.17	-0.33	-3.7	6.7	1.0	0.4
Asalariado no registrado	4.9	1.28	9.68	5.79	-0.2	7.7	5.6	4.9
No asalariado	-0.8	0.46	0.12	-1.01	-6.6	3.7	1.9	-0.1
Remuneración media mensual	8.49	8.77	9.67	8.15	7.80	5.25	7.79	8.01
Remuneración media horario	8.36	8.26	8.19	8.46	7.05	4.66	8.69	8.39
Índice de Precios Implícitos	4.20	2.90	-9.07	6.62	6.02	10.08	9.46	5.73
Salario mensual/IPI	4.11	5.70	20.61	1.44	1.67	-4.39	-1.53	2.16
Salario horario/IPI	3.99	5.22	18.99	1.73	0.97	-4.92	-0.70	2.52
Productividad	7.83	8.42	9.01	7.08	6.42	3.05	0.19	4.66
Costo salarial unitario mensual	-3.45	-2.50	10.65	-5.26	-4.46	-7.22	-1.72	-2.39
Costo salarial unitario horario	-3.56	-2.95	9.16	-4.99	-5.12	-7.74	-0.89	-2.05

1/ Ver tabla I para definición de los grupos

2/ Excluye actividades primarias.

Cuadro 11
EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO, EL EMPLEO, LAS REMUNERACIONES Y LA PRODUCTIVIDAD
DE LAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS ENTRE 1990 Y 1996

(Tasas anuales)

RAMA	Indice de Volumen Físico	Indice de Obreros Ocupados	Indice de Horas Trabajadas	Productividad	Salario Nominal Medio por Hora	Salario Nominal Medio por Obrero	Indice de Precios Implícitos	SMH/IPI	Costo salarial unitario mensual	Coefficiente de importaciones 1990
Nivel General	4.9	-3.0	-1.9	8.2	26.5	26.1	16.7	1.6	-0.2	
311/12	5.0	-0.2	0.0	5.2	27.1	26.0	20.2	1.3	-0.4	0.52
313	7.4	-5.4	-4.7	13.5	26.7	26.3	24.7	1.1	-10.8	0.45
314	2.9	-7.8	-7.5	11.7	22.6	21.4	20.2	1.1	-9.6	0.11
321	-0.3	-6.6	-5.8	6.8	24.7	23.0	15.2	1.6	0.0	1.31
322	1.1	-8.5	-8.2	10.6	28.0	27.5	15.5	1.8	-0.1	0.14
323	10.5	-6.7	-5.3	18.5	27.7	23.7	15.4	1.8	-9.5	0.31
324	4.4	-4.2	-3.4	9.0	24.8	23.9	18.3	1.4	-3.9	0.69
331	0.5	-2.8	-3.1	3.4	25.6	24.1	17.3	1.5	2.2	3.03
332	11.7	-0.2	2.7	11.9	30.7	30.9	20.7	1.5	-3.0	1.11
341	5.1	-2.4	-2.6	7.7	29.8	28.0	14.5	2.1	3.7	4.05
342	9.3	0.2	1.9	9.1	31.9	32.2	26.1	1.2	-3.9	0.99
351	4.1	-4.0	-3.4	8.4	24.3	25.4	13.9	1.8	1.6	41.42
352	5.7	-0.4	1.1	6.1	27.4	27.4	20.2	1.4	-0.1	9.57
353	1.0	-17.4	-17.4	22.3	29.2	27.8	13.7	2.1	-8.1	0.35
354	6.2	-5.9	-4.8	12.9	24.6	25.1	12.7	1.9	-1.7	4.83
355	2.5	-4.5	-3.1	7.3	26.0	25.6	10.1	2.6	6.3	4.50
356	13.0	2.1	3.6	10.6	29.2	29.4	13.5	2.2	3.1	2.07
361	13.1	-6.5	-6.6	21.0	25.3	21.9	14.1	1.8	-11.7	2.68
362	5.3	-4.8	-5.2	10.6	28.6	26.2	10.9	2.6	2.9	2.67
369	3.6	-3.0	-0.4	6.8	24.9	27.0	17.0	1.5	1.7	2.86
371	2.4	-8.3	-7.5	11.6	24.1	22.1	10.5	2.3	-1.0	6.81
372	2.6	-4.5	-2.0	7.4	23.8	23.7	14.5	1.6	0.6	10.48
381	2.7	-1.0	0.3	3.7	28.0	26.3	15.4	1.8	5.5	2.05
382	1.6	-5.8	-3.2	7.9	24.9	26.2	17.0	1.5	0.0	31.52
383	6.8	-6.3	-5.8	14.0	24.1	24.7	10.6	2.3	-1.1	21.84
384	13.3	-4.0	-0.4	18.0	24.8	26.6	13.0	1.9	-5.0	7.37
385	-9.2	-5.0	-5.6	-4.4	26.3	22.6	15.1	1.7	11.4	

Cuadro 12
EL SECTOR INFORMAL DE LOS DIFERENTES SECTORES (%)

	Oct. 1991	Oct. 1992	Oct. 1993	Oct. 1994	Oct. 1995	Oct. 1996	Oct. 1997
TOTAL ^{1/}	100.0						
Sector informal ^{2/}	47.4	48.1	46.5	45.4	43.9	45.9	44.0
Asal.Privados	20.2	20.8	18.5	19.3	18.7	21.0	20.2
CtaPropia+Patrones	27.2	27.3	28.0	26.1	25.2	24.9	23.8
Sector formal ^{3/}	52.6	51.9	53.5	54.6	56.1	54.1	56.0
Industria	100.0						
Sector informal	35.2	34.9	33.0	32.3	31.7	35.9	34.5
Asal.Privados	16.7	16.7	15.7	15.6	15.0	18.6	17.3
CtaPropia+Patrones	18.5	18.2	17.4	16.7	16.7	17.3	17.2
Sector formal	64.8	65.1	67.0	67.7	68.3	64.1	65.5
Construcción	100.0						
Sector informal	77.4	75.4	74.2	75.4	72.1	77.0	73.9
Asal.Privados	26.0	24.1	18.0	20.5	19.0	27.9	30.9
CtaPropia+Patrones	51.3	51.3	56.1	54.9	53.1	49.1	43.0
Sector formal	22.6	24.6	25.8	24.6	27.9	23.0	26.1
Comercio, restaurantes y hoteles	100.0						
Sector informal	66.9	66.1	63.7	64.4	61.8	62.3	60.6
Asal.Privados	26.8	28.2	23.7	26.2	25.0	26.7	26.3
CtaPropia+Patrones	40.2	38.0	40.0	38.2	36.9	35.5	34.2
Sector formal	33.1	33.9	36.3	35.6	38.2	37.7	39.4
Transporte, almacenaje y comunicaciones	100.0						
Sector informal	37.2	46.6	42.3	41.2	41.9	41.9	39.9
Asal.Privados	16.1	22.0	20.6	21.7	20.4	22.7	20.3
CtaPropia+Patrones	21.0	24.5	21.7	19.5	21.5	19.2	19.6
Sector formal	62.8	53.4	57.7	58.8	58.1	58.1	60.1
Servicios financieros y a las empresas	100.0						
Sector informal	34.3	40.7	35.9	31.5	32.8	34.8	34.3
Asal.Privados	16.8	19.4	19.0	15.9	16.6	18.7	20.4
CtaPropia+Patrones	17.5	21.3	16.9	15.7	16.1	16.1	13.9
Sector formal	65.7	59.3	64.1	68.5	67.2	65.2	65.7
Otros servicios	100.0						
Sector informal	38.8	37.5	36.9	35.0	34.6	35.9	33.2
Asal.Privados	18.2	16.6	15.3	16.2	16.9	16.3	13.6
CtaPropia+Patrones	20.6	21.0	21.6	18.8	17.7	19.6	19.6
Sector formal	61.2	62.5	63.1	65.0	65.4	64.1	66.8
Otras ramas ^{4/}	100.0						
Sector informal	28.7	35.6	39.5	29.2	23.8	22.8	27.0
Asal.Privados	12.5	20.3	16.0	13.2	10.4	12.3	13.0
CtaPropia+Patrones	16.2	15.3	23.5	16.0	13.4	10.5	14.0
Sector formal	71.3	64.4	60.5	70.8	76.2	77.2	73.0

1/Excluye Servicio doméstico, Administración Pública y Trabajadores sin remuneración fija

2/ Asalariados privados y patrones en establecimientos menores a 5 y cuenta propias no profesionales

3/ Excluye Administración Pública

4/ Incluye electricidad-gas-agua, actividades primarias.

Cuadro 13
DISTRIBUCIÓN DE LA VARIACIÓN DEL EMPLEO TOTAL (%)

	1991.4-1994.4	1994.4-1995.4	1995.4-1997.4	1996.4-1997.4	1991.4-1997.4	1991.1-1997.4
Variación total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Subocupados horarios	178.2	-68.4	17.4	-1.5	93.4	72.6
No subocupados horarios	-78.2	168.4	82.6	101.5	6.6	27.4
Formal	177.0	-21.9	54.1	74.1	87.8	72.9
Informal	-77.0	121.9	45.9	25.9	12.2	27.1
Asalariados	89.6	24.6	82.9	76.4	95.5	91.4
Privados	76.2	33.4	76.1	73.8	84.6	79.9
Registrados	156.9	129.4	25.2	40.1	24.4	11.6
No Registrados	-80.7	-96.0	50.9	33.8	60.2	68.3
Públicos	13.4	-8.8	6.8	2.6	10.9	11.5
Registrados	-1.5	-11.5	-3.3	-7.1	-1.4	1.5
No Registrados	14.9	2.7	10.0	9.7	12.2	10.0
No asalariados	10.4	75.4	17.1	23.6	4.5	8.6

Cuadro 14
TRABAJO NO REGISTRADO SEGÚN NIVEL DE EDUCACIÓN

	Primaria		Secundaria		Terciaria		Total
	Completa	Incompleta	Completa	Incompleta	Completa	Incompleta	
<i>Proporción de trabajadores no registrados en el total de asalariados^{1/}</i>							
Oct. 91	35.1	39.6	19.7	37.5	11.6	25.4	28.8
Oct. 97	40.7	53.2	26.9	42.9	14.8	27.7	34.2
<i>Proporción de trabajadores no registrados entre los asalariados jefes de hogar^{1/}</i>							
Oct. 91	24.7	31.2	14.5	24.1	11.2	18.6	21.7
Oct. 97	32.4	45.5	22.9	31.2	13.8	18.8	27.7
<i>Proporción de jefes entre los trabajadores no registrados^{1/}</i>							
Oct. 91	43.2	57.7	32.2	29.4	46.1	28.6	38.8
Oct. 97	48.0	60.0	39.3	35.6	39.8	23.7	41.2

^{1/} Excluye al servicio doméstico

Cuadro 15
PARTICIPACIÓN DEL EMPLEO CALIFICADO^{1/} EN EL EMPLEO TOTAL

	Mayo 1991	Oct. 1995	Oct. 1997
<u>TOTAL</u> ^{2/}	<u>39.4</u>	<u>43.7</u>	<u>45.1</u>
Alimentos, bebidas y tabaco	21.1	30.1	28.0
Textiles y confecciones	22.8	24.7	23.7
Madera, muebles y otras	21.3	33.6	28.8
Papel e imprentas	36.5	54.1	47.9
Petróleo y químicas	37.5	46.6	57.1
Productos minerales no metálicos	30.0	25.0	15.3
Metalmecánicas	35.1	36.8	42.9
Construcción	14.6	16.0	15.3
Comercio mayor y menor	37.5	41.4	42.8
Hoteles y restaurantes	22.1	33.5	34.9
Transporte terrestre	21.2	25.2	23.9
Otros tipos de transporte	64.9	77.7	80.5
Auxiliares de transporte	47.0	41.1	47.0
Bancos y seguros	79.4	83.3	87.2
Servicios públicos privatizados	41.4	57.3	63.9
Servicios profesionales y a empresas	78.1	77.0	75.3
Educación y salud privadas	77.4	78.8	79.0
Gobierno	53.7	58.9	59.5
Otros servicios	35.2	35.9	37.8
Servicio domestico	7.0	6.9	10.0

1/ Ocupados con educación secundaria completa o más

2/ Excluye actividades primarias

Cuadro 16
PARTICIPACIÓN ECONÓMICA DE DISTINTOS HOGARES DEL GRAN BUENOS AIRES (%)

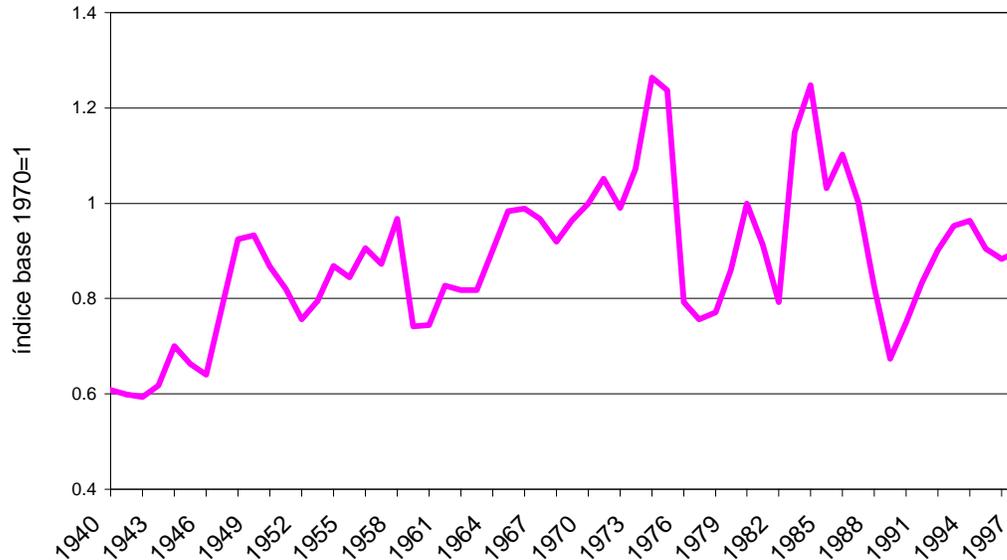
	Oct. 1991			Oct. 1994		
	HOGAR		TOTAL	HOGAR		TOTAL
	Sin desocupado/s	Con desocupado/s		Sin desocupado/s	Con desocupado/s	
Tasa de actividad (%)						
Jefe	71.6	81.4	72.3	68.2	83.4	70.6
Cónyuge	32.9	45.9	33.9	33.8	57.3	37.9
Hijos	22.1	45.5	24.5	22.5	45.9	27.8
Resto	30.0	36.3	30.9	33.5	34.3	33.7
Total	39.7	52.3	40.8	40.0	55.6	43.1
Distribución de la población activa (%)	88.4	11.6	100.0	74.4	25.6	100.0

Cuadro 17
ELASTICIDADES EMPLEO-PRODUCTO ENTRE LOS EXTREMOS CÍCLICOS

Puntos extremos de los ciclos (mes, trimestre)	Variaciones porcentuales			Elasticidad empleo-producto ^{1/}	
	PBI	Empleo		Total	Encuesta
		Total	Encuesta		
1980.3					
1982.2	-12.6	-0.9	-1.5	0.07	0.12
1984.4	9.6	5.2	4.3	0.54	0.44
1985.2	-9.3	-0.2	-0.2	0.02	0.02
1987.3	19.8	8.3	7.3	0.42	0.37
1990.1	-18.6	2.3	1.8	-0.12	-0.10
1994.4	48.1	9.0	7.5	0.19	0.16
1995.3	-7.8	-1.7	-1.7	0.22	0.22
1997.4	18.9	9.7	9.1	0.51	0.48
1998.2	23.5	12.0	11.4	0.51	0.48

^{1/} Entre los extremos sucesivos.

Gráfico 1
SALARIO MEDIO REAL 1940-1997



* Hasta 1981: Llach y Sánchez (1984), índice de las remuneraciones de las ocupaciones asalariadas por el IPC; luego: EPH, índice del ingreso medio de los asalariados del GBA.

Gráfico 2
RELACIÓN ENTRE LA VARIACIÓN DEL PRODUCTO Y DE LA PRODUCTIVIDAD DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS 1991-1997

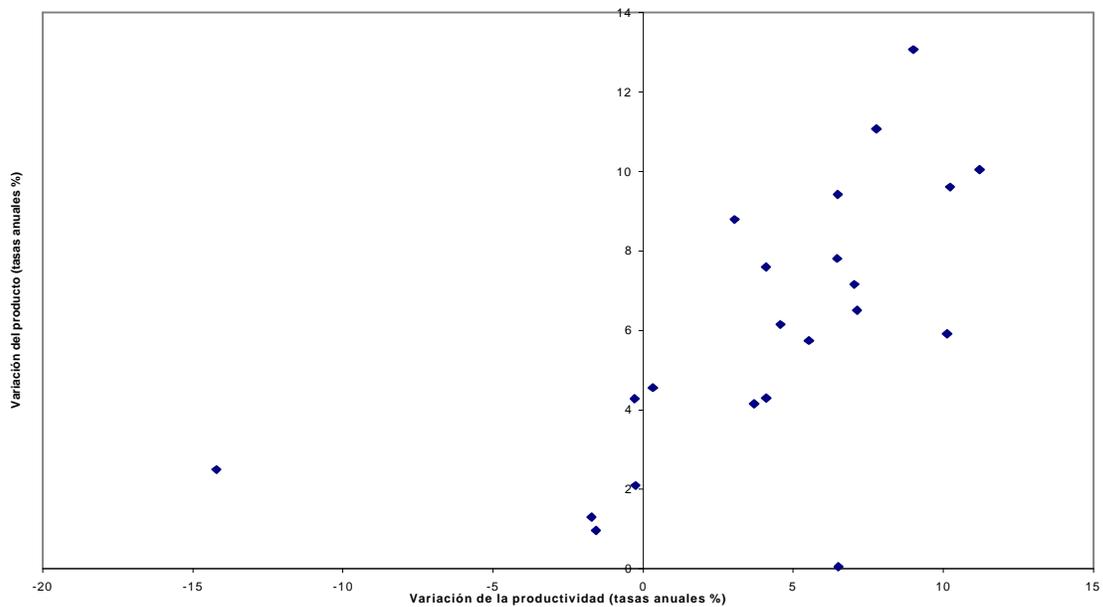


Gráfico 3
RELACION ENTRE LA VARIACIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y DEL EMPLEO EN LAS RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA 1990-1996

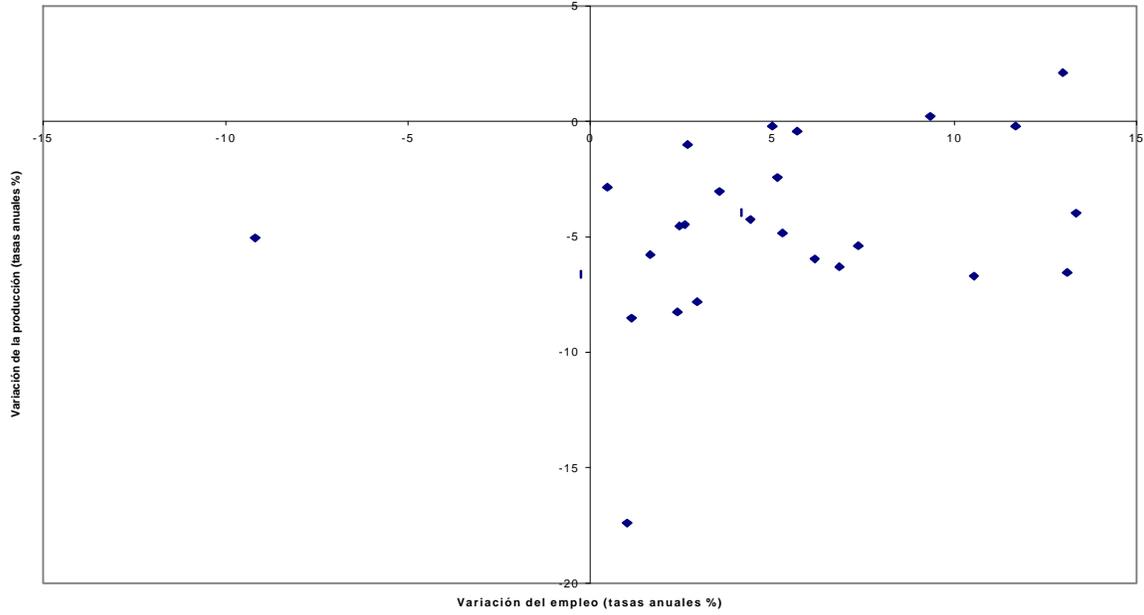


Gráfico 4
RELACION ENTRE EL COEFICIENTE DE IMPORTACIONES 1990 Y EL AUMENTO DEL PRODUCTO DE LAS DIFERENTES RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA 1990-1996

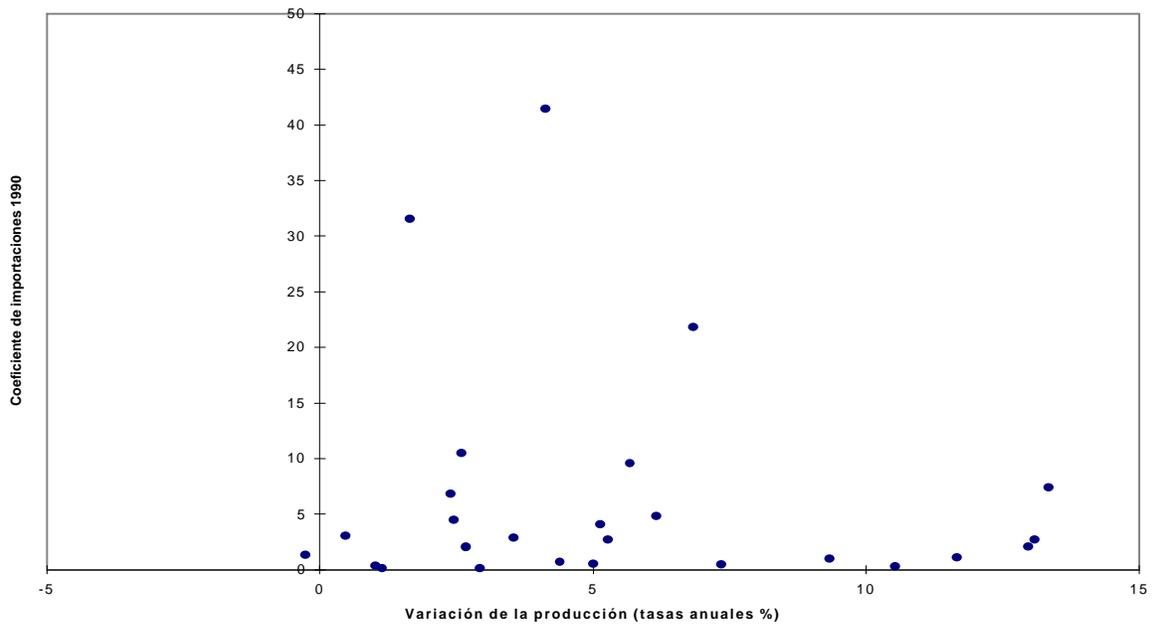


Gráfico 5
RELACIÓN ENTRE LAS VARIACIONES DEL SALARIO NOMINAL Y DEL COSTO SALARIAL UNITARIO DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS 1991-1997

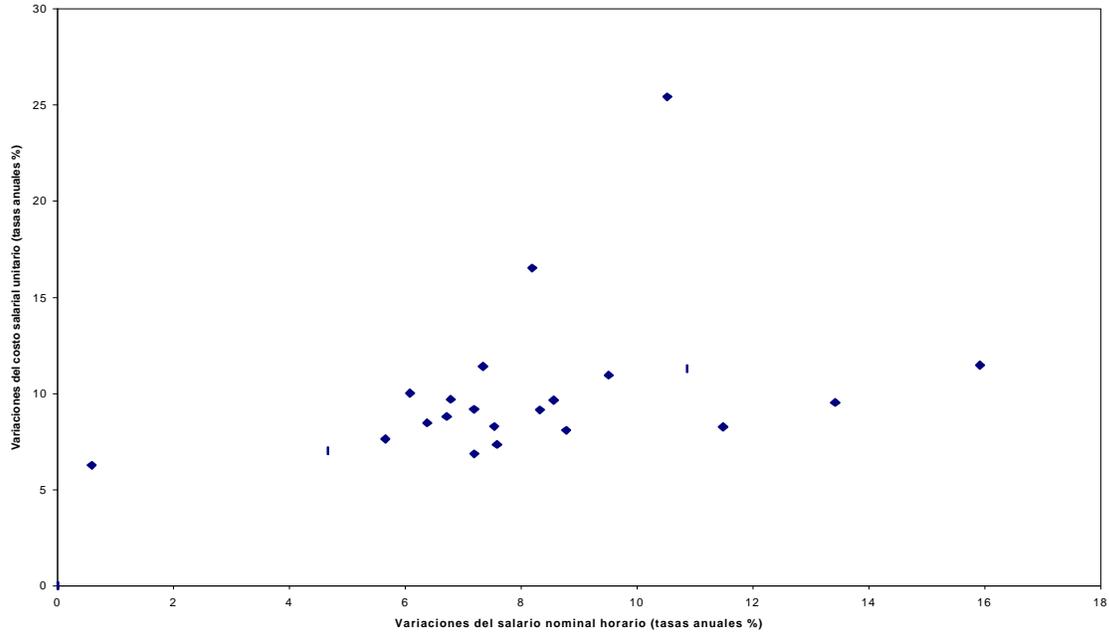
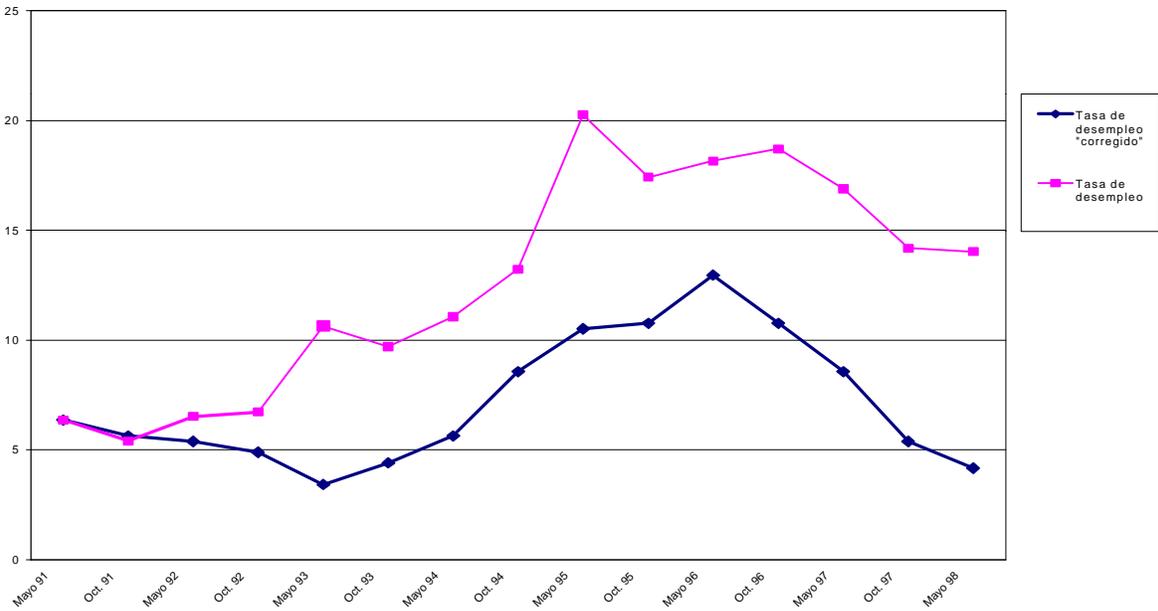


Gráfico 6
TASA DE DESEMPLEO Y TASA DE DESEMPLEO 'CORREGIDO'
GBA 1991-1998 MAYO (%)



Notas

¹ Véase, al respecto, Llach (1980) y los autores allí citados.

² De acuerdo a la evidencia discutida en Altimir, 1997.

³ Extraído de Fields (1980)

⁴ Entre 1950 y 1960 el empleo asalariado no agrícola creció al 1.3% anual (calculada de Cuadro 2 de Llach y Sánchez, 1984) mientras que la población lo hizo a un ritmo anual del 1.8%

⁵ Considerando los datos de empleo de Llach y Sánchez (1984) y de población activa de los Censos de Población.

⁶ El concepto de “actividad informal” que se adopta en este trabajo es aquel regularmente empleado por la OIT que toma en cuenta la forma en que se organizan las unidades del sector, especialmente la nula o escasa separación entre el trabajo y el capital. Para identificar empíricamente al empleo informal se considera, en este documento, al conjunto conformado por los trabajadores por cuenta propia no profesionales, los asalariados y patrones de establecimientos de hasta cinco personas ocupadas, los trabajadores del servicio doméstico y los trabajadores familiares sin salario. El término informalidad no se lo usará, por tanto, para reflejar la falta de cumplimiento de obligaciones impositivas o laborales, que es otro criterio al cual el mismo suele asociarse. Esta dimensión del empleo será, sin embargo, analizada al clasificarse a los asalariados entre aquellos registrados en el sistema de seguridad social y los no registrados en el mismo. Sobre algunas cuestiones relacionadas con el método empleado para proceder a tal distinción, se volverá más adelante.

⁷ Sánchez, Palmieri y Ferrero (1976).

⁸ Véase, al respecto, Llach (1978).

⁹ Por ejemplo, Altimir y Piñera muestran que las variables ocupacionales explican entre el 55 y el 60% de la desigualdad de la distribución del ingreso personal del Gran Buenos Aires en 1970.

¹⁰ Llach y Gerchunoff (1977).

¹¹ Véase, por ejemplo, Sánchez, Ferrero y Schultess (1979).

¹² Se está haciendo referencia a la encuesta a la actividad manufacturera que releva regularmente el Instituto Nacional de Estadística y Censos.

¹³ Dieguez y Gerchunoff (1984)

¹⁴ Identificado, tal como fue señalado, como el agregado de trabajadores por cuenta propia no profesionales más asalariados y patrones de establecimientos con cinco ocupados o menos, más trabajadores del servicio doméstico más trabajadores sin salario.

¹⁵ 4.2 puntos de los casi 13 en los que se incrementa la incidencia de empleo no registrado entre 1980 y 1991 resultan de los cambios en la composición de la ocupación asalariada total mientras que 8.6 obedecerían al aumento de las incidencias específicas de cada estrato.

¹⁶ Esto podría obedecer a la existencia de elevados costos de rotación entre estos asalariados. También pueden esgrimirse alguno de los argumentos usados para sostener la hipótesis de los salarios de eficiencia

¹⁷ Considerando las cifras de la EPH para el Gran Buenos Aires se calculó que sólo el 15% de la distancia media entre las estructuras del empleo de acuerdo al nivel educativo de 1980 y 1991 estaría asociado a modificaciones en la composición sectorial.

¹⁸ Por ejemplo, Altimir (1973)

¹⁹ Aún cuando también en este aspecto el papel del sindicalismo vino decayendo: Feldman (1995) señala que la cantidad de diputados de extracción gremial en la Cámara de Diputados de la Nación descendió de 35 en 1985-87a sólo 10 en 1993-95.

²⁰ Incluye las contribuciones patronales así como estimaciones de los costos de las indemnizaciones por accidentes y despidos, los sueldos complementarios (aguinaldos) y las vacaciones. Los datos fueron extraídos de Tokman y Martínez, 1997

²¹ Que son las entidades en que se divide el territorio de cada provincia.

²² Szretter (1997) pág. 53, n. 11.

²³ Suponiendo que la tasa promedio de disminución es del 40%, véase texto y nota al pie anterior.

²⁴ El régimen vigente a principios de los noventa (y que había sufrido la última modificación en 1988, como se verá más abajo) obligaba al empleador que despidiese sin justa causa a un asalariado con una antigüedad mayor a

los tres meses a abonarle una indemnización equivalente a un sueldo de un mes por año (o fracción mayor de tres meses) trabajado. Adicionalmente, debía informarle sobre el despido con un mínimo de un mes de anticipación. Este preaviso podría sustituirse por el pago un pago equivalente a las remuneraciones de un mes.

²⁵ Es la red de oficinas de intermediación de empleo, pertenecientes al sector público y a organizaciones sin fines de lucro que reciben información sobre vacantes disponibles así como solicitudes de empleo de personas en busca de una ocupación.

²⁶ Las empresas que reciben y administran los aportes personales de los asalariados de acuerdo al sistema de jubilaciones y pensiones puesto en funcionamiento en 1994.

²⁷ Ninguno de los proyectos consideraba que la tasa de aporte estuviese relacionada con la cantidad de despidos que la empresa realizase.

²⁸ Tradicionalmente, existía una central de trabajadores (institución de tercer grado), la Confederación General del Trabajo. En 1995 se le confirió la inscripción gremial a la Central de Trabajadores Argentinos, que agrupo a una cantidad mucho menor de gremios. Su posición ha sido de mayor enfrentamiento con el gobierno y se distanció de la CGT en muchos aspectos. Su posición frente a esta modificación fue también crítica.

²⁹ Ver tabla del título a) de este apartado. Cabe señalar que este Fondo no significó un incremento en las contribuciones ya que se compensó con una reducción de igual magnitud de las destinadas a los subsidios familiares.

³⁰ Que se aplica al mejor sueldo normal --neto de aportes personales—recibido durante los seis meses anteriores al despido.

³¹ Para este cálculo se consideró el número de desempleados a nivel nacional que computa el Ministerio de Economía que surge de aplicar las tasas de actividad y de desempleo promedios de los aglomerados del interior del país cubiertos por la EPH a la población correspondiente a las localidades no relevadas por ese operativo.

³² A lo largo de todo el trabajo, las tasas de actividad están definidas como la relación entre la población activa y la *población total*.

³³ Un comportamiento no esperado fue el crecimiento registrado por la ocupación de Servicios básicos que abarcan a aquellos sectores que fueron privatizados (la producción y distribución de electricidad, gas, agua, el correo y las empresas telefónicas). Debe tenerse en cuenta, sin embargo, el reducido tamaño del sector y el consecuentemente alto error muestral de las estimaciones. Adicionalmente, se advierte que todo el aumento correspondió a posiciones no registradas lo cual estaría indicando la importante expansión de los correos privados.

³⁴ En el trabajo, “relación producto/empleo” y “productividad laboral” serán utilizadas indistintamente.

³⁵ En Gobierno, Servicio doméstico y algunos servicios personales.

³⁶ Si bien los datos de la encuesta son trimestrales, la información de exportaciones e importaciones, así como de los índices de precios (a utilizar más adelante) sólo se cuenta, con una clasificación sectorial compatible –la CIIU Revisión 2-- a nivel anual. La información con esa misma clasificación sectorial está sólo disponible hasta 1996.

³⁷ Las cifras de la encuesta industrial referentes al empleo asalariado y las remuneraciones no difieren marcadamente de las que se derivan de la EPH:

	encuesta industrial	EPH
Variación del empleo 1990-96 (%)	-17.2	-14.6
Variación del salario nominal 1990-96	300.4	280.3

Por su parte, las variaciones del índice de volumen físico de la encuesta entre esos años (33%) es similar al incremento que muestran las estimaciones de cuentas nacionales (34.4%).

³⁸ Los autores evalúan la “competitividad relativa” a partir de analizar la inversa del coeficiente de importaciones

³⁹ Debe tenerse en cuenta, sin embargo, el elevado grado de error que contienen las estimaciones de empleo a este nivel de desagregación.

⁴⁰ En el **Panorama Laboral** de 1997, la OIT estima que el sector informal pasó de representar el 52.4% del empleo total no agrícola de la región en 1991 al 57.4% en 1996.

⁴¹ La identificación de la informalidad en Transporte enfrenta, como en la Construcción, dificultades mayores que en otros sectores en cuanto a que el tamaño del establecimiento (atributo utilizado, como se recordará, para definir a los asalariados de unidades informales) resulta una dimensión poco relevante.

⁴² A lo largo del trabajo, se hará referencia indistintamente a asalariados “no registrados” o “en negro”, que son

aquellos que no están inscriptos en la seguridad social. Empíricamente se los identifica a partir de los datos de la EPH como aquellos trabajadores en relación de dependencia que han indicado que no se les hace descuento jubilatorio.

⁴³ Véase, al respecto, la descripción en 1.b) de esta sección.

⁴⁴ Se hace referencia a la Encuesta de Indicadores Laborales del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social algunos de cuyos resultados aparecen en el **Informe de Coyuntura Laboral**, boletín que publica mensualmente ese mismo organismo

⁴⁵ El procedimiento de cálculo se detalla en Beccaria (1997)

⁴⁶ Esta encuesta estimó en casi 5% la proporción de trabajadores en período de prueba sobre el total de asalariados declarados (que, por definición, no incluye puestos clandestinos). Para obtener la cifra recién señalada se supuso que para el conjunto del empleo privado ese porcentaje podría ser de aproximadamente el 2% teniendo en cuenta las consideraciones realizadas más arriba al estimar la relevancia de los contratos promovidos.

⁴⁷ Se excluye de este cómputo al Servicio Doméstico.

⁴⁸ Situación que puede obedecer a que es una rama con un empleo relativamente reducido, por lo cual los errores de muestreo resultan elevados.

⁴⁹ El coeficiente R^2 entre las variaciones de la proporción de trabajadores con estudios secundarios completos o más y las registradas por la productividad es de 0.16

⁵⁰ Estas diferenciales correspondientes a las remuneraciones de los asalariados (que figuran en el Cuadro 8) resultan muy similares –en cuanto a nivel y dinámica– a los observados para el conjunto de los ocupados.

⁵¹ El cálculo supone modificar la oferta de trabajo pero no alterar la demanda. No se está sugiriendo, por tanto, que los valores de la tasa “corregida” sean aquellos que habrían efectivamente prevalecido de mantenerse la tasa de actividad de 1991 ya que el cambio de la oferta puede afectar las remuneraciones y consecuentemente la demanda. De cualquier manera, es un procedimiento usual que permite cuantificar de manera sencilla el impacto del incremento de la participación económica de la población.

⁵² El procedimiento se detalla en el Anexo.

⁵³ Ver nota al pie 30

⁵⁴ En especial, en la nota 46.

⁵⁵ Un estudio (Pessino, 1996) estimó que la elasticidad empleo – costo laboral es elevada en Argentina –alrededor de 0.5---. Sin embargo, la misma fue computada con observaciones de los años 1970 a 1995, que combina períodos muy diferentes y escasamente representativos del comportamiento que podría esperarse en el nuevo régimen.

⁵⁶ Desde 1998 se realizan tres ondas de la encuesta de hogares ya que a las tradicionales de mayo y octubre se le agregó uno que se lleva a cabo en el mes de agosto.

⁵⁷ En algunos años se ha atrasado el inicio del operativo de campo. Entre los años cuyos datos se analizarán aquí, esto ha sucedido en la segunda onda de 1986, que corresponde a noviembre.